

MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

çerçeve

ÜÇ AYLIK DERGİ YIL:6 SAYI:23 KASIM/NOVEMBER '98

Fuar - Forum Özel Sayısı

Fair - Forum Special Issue

MÜSİAD - IBF Multivision'98

Özel Sektör ve Burjuvazi

Private Enterprise and Bourgeoisie

Asya Krizi

Asian Crisis

Benchmarking

Hazar Bölgesinde Gelişmeler

Developments in the Caspian Region


artıbir
9 780823 052531

YAYIN YÖNETİMİNDEN / *FROM THE PUBLISHER*

Bir süredir, ülkemizdeki milli burjuvazinin serüvenini dosya konusu yapmak istiyorduk.

Çünkü bu konu yakın tarihimizde yaşanan ve günümüz için hayati önem taşıyan sosyo politik olguları açıklamada anahtar bir rol oynamaktaydı.

Bizdeki sanayi ve ticaret kesiminin yaşadığı süreçle Batı daki çağdaş süreçler arasında elbette bazı paralellikler vardı. Bunlar ortaya konmalıydı. Fakat bize özgü olan bir zenginleşme modeli de söz konusuydu. Batıdaki anlamda bir burjuvazimiz yoktu bizim.

Böyle bir dosyanın yayına hazırlanması fuar zamanına rastlayınca, ister istemez daha kapsamlı bir dergi haline getirilmesi gerekti.

Bir yandan global ekonomik gelişmeler, öte yandan dosyamız ve Türkiye değerlendirmeleri yer alması gerekiyordu.

Her şeyden önce, bütün yazılarımızın uluslar arası okuyucuya seslenecek şekilde İngilizce özetini verdik. Türkiye ve Dünya'daki ekonomik gelişmelerle ilgili raporlar başa alındı. Asya krizi, müstakil bir yazı konusu oldu.

Dosyamızın birinci yazısında Dünya daki ve Türkiye'deki burjuvazinin kökenleri ele alınarak günümüze kadar gelen süreç değerlendiriliyor. Diğer yazılarda devlet özel sektör ilişkileri enine boyuna irdeleniyor.

Ticaret ve sanayi hayatımızdan tarihi ve çağdaş sahneler sunuluyor.

Akademik ağırlıklı olmanın yanında referans niteliği taşıyan yazılar yer alıyor.

Bu haliyle fuar özel sayımızın, yerli ve yabancı okuyucuyu ilgilendirecek bir sayı olmasını temenni ediyoruz...

Saygılarımızla,

For some time we have wanted to make the story of the bourgeoisie in our country o file topic. Because this subject plays a key role in explaining socio-political events that carry vital importance for recent history and today.

Of course there are some parallels between the period of development experienced by our industrial and trade sectors and the contemporary process in the West. These should be put forward. However, there was also a model of growing affluent that is particular to us. We didn't have a bourgeoisie in the Western sense.

As the preparation of such a file coincided with the time for the fair, it was necessary to put out a more comprehensive issue.

On the one hand, space for evaluations of global economic developments was needed, and on the other hand, space for evaluations of our file topic and Turkey.

Before anything else, we gave English summaries of our articles so as to address the international reader. Reports on economic developments in Turkey and the world were put first. The Asia crisis became a special topic.

In the first article of our file, taking up the roots of the burgeoisie in Turkey and the world, developments that have continued until today are evaluated. In the file articles state-private sector relations are scrutinized.

Historical and current scenes from our business and industrial life are presented.

Articles that can serve as references in addition to being mainly academic are included.

In this framework we hope our special fair issue will be one that catches the interest of local and foreign raeders.

Respectfully,

Kemal KAHRAMAN

çerçeve



MÜSİAD
MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

YIL :6 SAYI: 23
KASIM/NOVEMBER 1998

MÜSİAD Adına Sahibi
Erol Yarar

Yazı İşleri Müdürü
Cihangir Bayramoğlu

Genel Yayın Yönetmeni
Erhan Erken

Genel Yayın Koordinatörü
Kemal Kahraman

Yayın Kurulu
Mustafa Aycın,
İlhan Soylu,
Ömer Onay,
Metin Kızmaz,
Ali Haydar Haksal,
Hüseyin Kahraman

Grafik Tasarım
Ömer Onay
Alternatif Tanıtım 288 49 81

Baskı ve Cilt
SEÇİL OFSET TEL:(0212) 629 06 15

Bu dergi MÜSİAD Yayın Tanıtım Komisyonu tarafından hazırlanıp bastırılmıştır.
Dergide yayımlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. MÜSİAD'ı bağlamaz.

Merkez
Mecidiye Cad. No: 7/50
Mecidiyeköy / İstanbul
Tel: 0212. 213 61 00
Fax: 0212. 213 78 90

Ege Bölgesi
Ş. Eşref Blv. Ragıp Şanlı İş Merk.
No: 6/304 Çankaya / İzmir
Tel: 0232 489 22 37 489 08 00

Ankara
Anıt Cad. 10/11
Tandoğan / Ankara
Tel: 0.312 212 22 02 Fax: 0.312 215 15 95

Bursa
Kırcaali Mah. Kayalı Sk. Tuğcu
Plaza 1 No: 52 Bursa
Tel: 0224. 256 54 43 - 44

Kayseri
İstasyon Cad. No: 11 / 3 Kayseri
Tel: 0.352 222 59 05 - 06

Kocaeli
Karbaş Mah. Belde Sk. Ekşiler
İşmerk. Kat: 7 Kocaeli
Tel: 0.262 325 99 57

Konya
Nalçacı Cad. Babür Sk. No: 28 Konya
Tel: 0.332 236 42 18

çerçeve

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

KASIM/NOVEMBER 1998

çerçeve

İ Ç İ N D E K İ L E R / C O N T E N T S

KASIM/NOVEMBER 1998

Tercüme: *Ayşe Aslı SANCAR*

Birlik ve Denge

Kim cana kıymayan ve yeryüzünde bozgunculuk yapmayan bir kimseyi öldürürse, bütün insanları öldürmüş gibidir; kim de onu kurtarırsa, bütün insanları kurtarmış gibidir.

I.

İşte insan!
Halim ve akil.
Bazen zalim ve cahil.
Baş örnekler: **Habil** ve **Kabil**
İlk insan Adem'in oğullarından başladı iyi ve kötünün hikayesi.
Kabil haris, bilgisiz ve hiddetliydi.
İhtirasın, azgınlığın, zorbalığı simgesi...
Bir kadın yahut toprak uğruna kardeşini öldürmüştü.
İlk kan döken adam.
Milyonlarca torunu yürüyegeldi açtığı yoldan...
Habil sadık, çalışkan, bilgili, güler yüzlü ve yumuşak huyluydu.

Rabbi, sunduğu kurbanı kabul etmiş, ondan razı olmuştu.
Ve **Hz. Muhammed** (SAV);
şevkat ve itidal abidesi.
Kötüleri uyarıyor, yüreğini kin bürümüyor.
İlkesi, kısasa kısas.
Kötüleri caydırmak ve diriltmek!
Kötülükleri yok etmek.
Peygamber kıssaları, asırlardır kalpleri dönüştürülüp diriltiyor insanları.
Ölü toprağın yağmurla canlanışı gibi.

Unity and Balance

If any one slew a person-unless it be for murder or for spreading mischief in the land-it would be as if he slew the whole people. If any one saved a life, it would be as if he saved the life of the whole people.

I.

This is man!
Gentle and intelligent.
Cruel and ignorant.
Prime examples: ***Cain and Able.***
Story of good and bad started from the sons of first man, Adam.
Cain was greedy, ignorant and angry.
A symbol of the passions, fury and despotism...
He killed his brother for a woman or land.
First man to spill blood.
Millions of grandchildren walked on the road he opened...
Able was loyal, industrious, knowledgeable, smiling and soft-hearted.
The Lord had accepted the sacrifice he made and was pleased with him..
And ***Hazrat Muhammed*** *(pbuh); a monument of compassion and moderation.*
He warned the evil ones, and he didn't feel hatred in his heart.
His principle was an eye for an eye.
To deter and revivify the bad people.!
To destroy the evil.
Stories about the Prophets have changed and revived hearts for centuries.
Like the dead earth coming to life with the rain.

II.
Medeniyetin özü: Denge

Düşünceyle eylem, akılla gönül, çalışmayla dinlenme, kazançla infak, barışla savaş arasında denge. Modern insan, dengeden, dolayısıyla hakiki medeniyetten yoksun.

Hayatına sadece hesapçı akıl, sadece eylem, kazanç ve savaş yön veriyor.

Zamanın geçip gittiğini, onu ne kadar rakama çevirirse o kadar güçleneceğini vehmetmiyor.

Oysa geçip giden kendisi.

Hesapçı aklın eseri olan modern dünyada paraya, daha doğrusu, kredi mekanizmalarına hükmedenler, kasıp kavuruyor toplumları.

Finansal terör dünyanın yeni gündemi.

Ülkeler arası bir günlük gerçek mal ve hizmet ticareti 20 milyar dolar, bir günlük para ticareti 2 trilyon dolar.

II.
The essence of civilization: Balance

Balance between action and thought, the mind and the heart, work and rest, earning and charity, peace and war. Modern man is destitute of balanceand consequently destitute of true civilization.

Only the calculating mind, action, Only profit and war direct his life.

He deludes himself that as time passes, the more he turns it into figures, the more powerful he becomes.

Whereas, what's passing is himself. Time remains!

In the modern world, which is a product of the calculating mind, Those who control money or, more accurately, credit mechanisms, terrorize societies.

Financial terror is the new item on the world agenda.

The value of one day of real trade of goods and services among countries is 20 billion dollars; one day of money trade is 2 trillion dollars.

Reel Ticaret / ***Real Trade (1997)***	***: 7 trillion $***
Sanal Virtual / ***Imaginary Trade (1997)***	***: 700 trillion $***

Reel ticaret, sanal ticaretin yüzde biri.

Dünyayı ne siyasetçiler yönetiyor, ne üreticiler.

Gerçek krallar: Finans arisrokratları.

Modern bilim, modern toplum gibi, birbirinden habersiz parçalara ayrılmış.

Fizikçiler, sosyal ve beşeri bilimlerden uzak toplumbilimciler, fizik ve matematikten.

Bombaları yapanlar, onları kullananları ne tanıyor, ne etkileyebiliyor.

Modern siyaset tam bir kurt kapanı.

Kurtlukla kanun düşürmek ve yemek...

Modern ekonomi, serbest piyasa değil, gazino kapitalizmi.

Servetin onda dokuzu, ülkelerin onda birinde toplanmış. Dörtyüz, dolar milyarderi, dünya nüfusunun yarısı kadar zengin.

Birlik ve dengeden eser yok.

Dünya ekonomisini yeni bir kartelleşme dalgası sardı.

En büyük şirket ve bankalar arasında kıtalararası evlilikler yaşanıyor.

Küçük şirketler ciddi bir dayanışma içine girmezse bu dalgalara karşı koyamazlar.

Real trade is 1% of virtual, or symbolic trade.

Neither politicians nor producers rule the world.

The true kings are financial aristocrats.

Modern science, like modern society, has been separated into parts that don't know one another.

Physicists are far removed from social studies and the humanities, and social scientists from physics and mathematics. Those who make bombs don't know and can't influence those who use them.

Modern politics is just like a wolf trap.

The law of the wolves: Bring down and eat them.

The modern economy is not free enterprise; it's a casino capitalism.

One-tenth of the world popülation is possessing nine-tenths of the global wealth.

Four hundred billionaires are as rich as half the world population.

There's no trace of unity and balance.

A new cartel wave has surrounded the world economy.

Inter-continent marriages are taking place between the largest companies and banks.

If small companies don't take serious steps towards solidarity, they cannot stand up to these waves.

KÜRESEL İLK 5 BANKA

(1997 Aktif toplamı / Milyar $)	
1. Citigroup	700
2. Bank of Tokyo Mitsubishi	690
3. UBS (İsviçre)	660
4. Deutsche Bank	580
5. Bank America+Nations Bank	570

BEŞ KITADAN BEŞ ÜLKE

(1997 GDP / milyar $)	
1. Nigerya	40
2. Şili	87
3. Tayland	150
4. Macaristan	45
5. Türkiye	186

KÜRESEL 5 ŞİRKET

(1997 Satışları / milyar $)	
1. General Motors	178
2. Ford Motor	154
3. Mitsui	143
4. Mitsubishi	129
5. Shell	128

FIRST 5 GLOBAL BANKS

(1997 Assets total / billion $)	
1. Citibank	700
2. Bank of Tokyo Mitsubishi	690
3. UBS (Switzerland)	660
4. Deutsche Bank	580
5. Bank America+Nations Bank	570

5 COUNTRIES FROM 5 CONTINENTS

(1997 GDP / billion $)	
1. Nigeria	40
2. Chile	87
3. Thailand	150
4. Hungary	45
5. Turkey	186

FIRST 5 GLOBAL COMPANIES

(1997 Sales / billion $)	
1. General Motors	178
2. Ford Motor	154
3. Mitsui	143
4. Mitsubishi	129
5. Shell	128

Citicorp + Travellers = Citi Group
Mercedes + Chrysler = Mersler!

Dünya ekonomisine 20 banka, 20 şirket yön veriyor! Devletler, uluslararası şirketlerin zabıta memurları.

Küresel kriz, küresel adaletsizliğin eseri.

Krizi yönlendiren merkezlerde kriz yok.

Avrupa ve Kuzey Amerika Başkentlerinde üslenen büyük bankalar, krizin orkestra şefleri.

Doğu Asya insanlarının yarım yüzyıllık çabalarının ürünü olan fabrikaları, şimdi kelepir fiyatına kapışıyorlar.

Rusya'yı adeta çarmıha gerdiler. Orkestra şefleri, ödenecek siyasi bedelin şuurunda değiller henüz!

III.

Durum bu kadar vahimse, düzelme **imkanı yok mu ? Var elbette.**

Dünya işleri hep böyledir.
Kötülük zirveye varmadan,
iyilik ortaya çıkmaz.

Yenilenme zamanının sırrı, Habil'in torunlarında. İşleri yerine koymak, onların görevi. İnsan ve

20 banks and 20 companies are directing the World economy. Governments are security forces of the multinational companies.

Global crisis is the work of global injustice.

There is no traces of crisis in the centers influencing the crisis !

The big banks centered in the capitals of Europe and North America are the conductors of the crisis.

They are grapping now the factories in the East Asia at bargain prices that are the products of a half century of peoples' effort.

They nailed Russia to the cross.

The conductors are not yet aware of the political price that will be paid !

III.

*If the situation is this drastic, is there no possibility for improvement ?**Of course there is.***

World affairs are always like this.
Until evil reaches its peak, goodness doesn't come forward.

The secret of the time of renewal lies with Able's grandchildren. Putting things in order is their duty. Men and universe will find life with their breath.

evren, onların soluğuyla hayat bulacak.

İnsanlığın dirilişi birlik ve denge' nin eseri olacaktır.

İlimde, siyasette, ekonomide birlik ve denge.

İlimde gaye, yaratılış sırrına ermek. İnsan ve tabiat arasında uyumlu ve yapıcı sürekli gelişen bir dengeyi sağlamak.

Siyasette gaye, çoğunluğu manipüle etmeden halkın katılımına ve özgür seçimine açık bir sistem geliştirmek. Hukukun üstünlüğünü yerleştirmek ve toplumsal dengeyi sağlamak.

Ekonomide gaye, serbest piyasa şartları içinde sosyal refahı ve kazanç dengesini sağlamak.

Ütopyacı değiliz. Ama "gerçekçilik"adı altında, zulüm sistemlerinin sürüp gitmesine de sessiz kalamayız.

Kötülük kendiliğinden yok olup gitmez.

İyilerin gayretine, fedakarlığına ihtiyaç vardır.

İSLAM, bir akıl ve gönül medeniyeti.

MÜSLÜMAN, zamanın şuuruna varmış insan.

İSLAM TOPLUMU, insanlığı iyiye çağıran kervan.

Müslümanların ana ilkesi, kendi için istediklerini, mümin kardeşleri ve bütün diğer iyi insanlar için de istemektedir.

Bütün insanlığın kurtuluşu olmayan bir kurtuluş, bizim de kurtuluşumuz olmaz.

Büyük kurtuluş yolunda bütün maddi ve manevi kaynaklarımızı seferber etmeliyiz. Finans alanında, ortak sanayi yatırımlarında, ticari ilişkilerde yoğun işbirliği içinde olmalıyız.

Küçüklerarası ittifakta müslüman dünyanın büyük avantajları olduğuna inanıyoruz. Bütün müslüman işadamları ve dürüst tüccarlar arasında etkin bilgi ağı kurmalıyız.

Hedefimiz İyilerin Birliği'ni gerçekleştirmek olmalıdır. Birlik ve denge, ancak özgür bir ortamda sağlanabilir. **Bunun için hedef;**

Özgür ilim;
Özgür ticaret,
Özgür siyasettir.

Özgürlüğe kapatılan bütün kapıları kırmalı, gerçek anlamda çoğulcu bir topluma ulaşmalıyız. İleride, bugünün tarihini yazacak olanlar, şöyle bir kayıt düşebilmeli:

İyilik adaletle kucaklaştı
Sevgiler nefretleri aştı
Boyandı insanlık güzel renge
Kuruldu BİRLİK ve DENGE...

Renewal of mankind will be the work of UNITY and BALANCE.

In Science, Politics and Economics.

The purpose of science is to attain the secret of creation, To make a harmonious and constructive balance between man and nature.

The purpose in politics is to develop a system open to free choice and the participation of the people without manipulating the majority.

To establish the superiority of law and create a social balance..

The purpose in economics is to provide for social welfare and profit sharing within conditions of free enterprise.

We are not utopians. But we can't keep quite to the continuation of oppressive systems under the name of "realism".

Evil doesn't leave on its own.

There's a need for the efforts and sacrifices of good people.

***ISLAM** is a civilization of the mind and the heart.*

***A MUSLIM** is a person conscious of the time.*

***An ISLAMIC SOCIETY** is a caravan calling man to goodness.*

The main principle of Muslims is to want for Muslim brothers and all other good people the same thing that he wants for himself.

Liberation that doesn't include all of mankind can't be our liberation.

On the road to final salvation,

We must mobilize all our material and spiritual resources.

We must fully cooperate In the financial field, in business relations and in common industrial investments.

We believe that there are great advantages for the Islamic World, in the cooperations of the small companies.

We must officient influential information networks among Islamic countries and Muslim businessmen.

Our goal should be to realize a Union of Good People.

Unity and balance can only be established in a free environment.

Our goals are ;
Free knowledge,
Free trade,
Free politics.

All doors closed to freedom should be broken, and we must attain at a plural society of pluralism in the real sense of the word.

In the future those who write today's history should be able to make a record like this:

Goodness has embraced Justice
Love has overcome Hate
Brotherhood of men Reached
Unity and Balance Established.

Kalkınmanın Dinamikleri



Globalleşen dünyamızda, bir devleti büyük devlet yapan değerler nelerdir sorusunun cevapları arasında yetişmiş ve iyi organize olmuş fertler faktörü en önde gelmektedir. Yetişmiş insanların hangi alanlarda yoğunlaşması gerektiği sorusu da ikinci bir soru olarak önümüze çıkmaktadır. Günümüz süper devletlerinin ortak platformu G-7 yi ele aldığımızda, ortak özelliklerinin çok iyi eğitim sistemi (teknik, ekonomik ağırlıklı) ve onun endüstriyel sisteme entegre olmuş yapısı ve üretim öncelikli hükümet politikaları olduğu göze çarpmaktadır. Güçlü devletin gücünü oluşturan bu iyi eğitilmiş insanlar sanayi politikalarına, mali politikalara, devletin iç ve dış politikalarına yön veriyor. Girişim gücü yüksek, bilgili, iyi organize olmuş bu insanlar G-7 yi oluşturan gerçek fertler. Sahnede görünenler ise onların temsilcileri. Her yıl toplu G-7 fotoğraflarını yeni temsilciler oluştursa da gerçek kişiler sahne arkasında mücadele vermeye devam ediyor.

Her devletin bu güçlü ayaklara ihtiyacı var. Bu fertler olmaksızın devleti güçlü kılmak mümkün değil. Japonya kendi samurai'lerini kılıçla mücadeleden yeni ekonomik mücadelenin girişimcileri haline getirmeyi başardığı için Japonya oldu. Yoksa Tayland dan bugün ne farkı olurdu? ABD ise, Avrupa dan gelen maceracı tiplerin içindeki girişimci ruhu bu ekonomik mücadeleye sevk edebildiği için ABD oldu. Fransa ise Fransız devrimine önderlik eden burjuvazi sistemini önce kendi devletinde daha sonra dış dünyada kurduğu için Fransa oldu. Bugün konuya farklı noktalardan bakmak zorundayız. Öncelikle dünya gerçeklerine ve Sovyetlerin çöküşüne bakarak güçlü devleti yeniden tarif etmeye muhtacız. Çünkü günümüz dünyasının şartlarını henüz algılayamamış veya kendi menfaatlerinin penceresinden algılamak isteyen bir anlayış ülkemizde hala mevcut. İlkenin en önemli dinamiği olan ve Türkiye'yi güçlü Türkiye yapacak, vatanına bağımlı, çalışkan, ülke sathına yayılmış, ahlaki değerleri sağlam temellere dayanan, kendi tarihiyle bağını koparmadan geleceğin Türkiye'sini düşleyebilen bir girişimci ordusunu kendisine tehlikeli rakip gören anlayıştan söz ediyorum.

Bu insanların çoğunluğu yersiz korku, tahrik veya diyalogsuzluktan böyle düşünebilir. Bu zamanla, iyi niyetli yaklaşımlarla düzeltilebilecek bir görüştür. Ama bu dinamiği kendi menfaatlerine aykırı gören düşünce en zor değişecek düşüncedir. Yıllarca, devlet içine çöreklenerek menfaat çeteleri oluşturmuş, teşviklerle, kredilerle kendini geliştirmiş, bugün hiç risk almadan vergisiz borçlanma sistemi ile 65 milyonun vergilerini % 70 net faizle sömüren bir anlayışı değiştirmek, haksız ihalelerle zengin olmuş yeni bir sömürü hanedanlığının temsilcilerinin anlayışını değiştirmek çok zor olacak. Çünkü bunlar kendi arzu ve isteklerini milletin değer, istek ve menfaatlerinin üstünde gören seçkinci bir kitle ve Türkiye nin güçlü Türkiye olmasının önündeki en büyük engel konumundadırlar. Milli burjuvazi diye tartışılan Anadolu arslanları yakıştırması yapılan yaygın müteşebbis kesiminden en büyük rahatsızlığı duyanlar bu azınlıklardır. Her ülke bu tipleri içinde barındırır. Büyük devlet olmayı başaranlar, bu tiplerden arınanlar veya bunları marjinalleştirenler oluyor. Zayıf ülkelerin hepsinde bu tipler hakim. Güçlü Türkiye Cumhuriyeti, 75. Yılında, Malazgirt den 927 yıl sonra güçlü bir atılım için yeniden yapılanmaya muhtaç. Alparslan'ın torunları güçlü bir atılım için Malazgirt ve Sakarya'dan sonra ekonomide yeni bir çığır açmalı. Bu devletin kurucusu olan necip milletimiz bunu yine el birliğiyle başaracak potansiyele sahiptir. Muhtaç olduğu kuvvet damarlarında dolaşıyor. Zaman daha fazla aleyhimize işlemeden birleşmeli ve 21. Yüzyılın destanını torunlarımıza armağan etmeliyiz. Bunun için bizimle ilgili düşünceleri ne olursa olsun her kesime bu gerçeği anlatmalı ve bu dinamiğe katkıda bulunmasını talep etmeliyiz. Bunu yılmadan, usanmadan yapmalıyız, ümitsizliğe kapılmadan yapmalıyız. Türkiye'mizin 21. Yüzyılda başka bir çıkar yolu yok.

Erol YARAR
MÜSİAD Genel Başkanı

Dynamics of Development

In a world of increasing globalization, what makes a state a great state? The factor of well-trained and well-organized individuals takes precedence among answers to this question. The question of which fields well-trained people should concentrate on emerges before us as a second question. When we take into consideration the common platform of G-7 super states, it is striking that their common characteristic is a very good educational system (with emphasis on technique and economics), the structure of which is integrated with the industrial system, and that production is a top priority government policy. These well-trained people who comprise the strength of a powerful state influence industrial policies, financial policies and internal and foreign state policies. These people who have strong initiative and who are knowledgeable and well-organized are the real individuals comprising the G-7. Those who appear on stage are just their representatives. Even if new representatives pose for a new G-7 photograph each year, the real people continue their struggle behind the stage curtain.

Every government has need of these strong minds. It's not possible to make a state strong without these individuals. Japan is what it is today because it was able to transform the samurai struggling with swords into entrepreneurs in the new economic battle. Otherwise how would it be different from Thailand? America became America because it was able to channel the spirit of initiative in the adventurous types who came from Europe to the economic race. France is France because it was successful in establishing the bourgeoisie system that led to the French Revolution first in its own government and then in the external world.

Together with this, Today we have to look at this matter from a different point of view. First of all we have to conform to world realities and, looking at the collapse of the Soviets, we need to redefine a strong state, because there is still a viewpoint in our country that hasn't perceived today's world conditions or wants to perceive them from the perspective of its own interests. I'm talking about the point of view that sees as its dangerous rival an army of entrepreneurs the country's most important dynamic and what will make a strong Turkey-who are patriotic, industrious, dispersed all over the country, with moral values based on a strong foundation and who can dream of a future Turkey without breaking its ties with its own history.

Most of those who see these entrepreneurs as rivals have been frightened and incited, and they can think this because of an absence of dialogue. This is a view that can be corrected in time with approaches based on good intentions. However, the idea that sees this dynamic as opposed to their interests is the most difficult idea to change. It's going to be very difficult to change a viewpoint that, coiling itself within the state, has created gangs of interest for years, developed itself with incentives and credit and, without taking any risks and by means of a tax-free borrowing system, exploits the taxes of 65 million people with a net interest of 70%. It's going to be very difficult to change the view of the representatives of a new dynasty of exploitation that has grown rich by unfairly won contracts. These are an elite group who see their own desires superior to the values, desires and interests of the nation, and they are the greatest obstacle to Turkey's becoming a strong Turkey. They are the minority that is bothered most by the dispersed enterprising segment that is discussed as the national bourgeoisie and named as Anatolian tigers.

Every country houses these types. The ones that succeed in becoming great states are those that have been able to rid themselves of these types or marginalized them. These types are in control of all weak countries. Nine hundred and twenty-seven years after Malazgirt, the strong Turkish Republic in its 75th year needs to undergo a powerfull restructuring in order to make a leap forward. After Malazgirt and Sakarya, Alparslan's progeny need to open a new era in the economy. This noble nation that founded this state has the potential to succeed in this through cooperation. The necessary strength is flowing in its veins. Before time works against us any more, we must unite and bequeath the 21st century legend to our grandchildren. For this reason, regardless of what they think of us, we should inform every segment in society of this truth and offer them to participate in this dynamic. We must do this without giving in or becoming fed up or feeling hopeless. There's no other way out for Turkey in the 21st century.

Erol YARAR
President of MÜSİAD



İTO Başkanı Yıldırım'dan kartelleşme uyarısı:

Ekonomiye 14-15 şirket yön veriyor

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yıldırım, kartelleşmeye gidiş konusunda uyarılarda bulundu. 250 bini aşkın üyesi bulunan İTO'nun Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yıldırım, Türkiye'de ekonomiye yön veren şirket, holding sayısının 15'i geçmediğini belirtirken, ekonomide son 5 yıl içinde kartelleşmenin görülmeye başladığını söyledi. Yıldırım, hem yabancı sermayenin kartelleşmeye yönelik çalıştığını, hem de holding anlayışı ile hareket eden bazı firmaların, küçük müteşebbislere hayat hakkı tanımayacak bir şekilde çalışmalarına yön vermeye başladıklarını öne sürdü. Yıldırım, ekonomiye bakıldığında sosyal anlamda büyük sıkıntılar yaşamaya doğru gidişat görüldüğünü savundu. Ekonomiye 14-15 şirketin idare ettiğini kaydeden Yıldırım, şöyle devam etti:



"15'i geçmeyen şirketlerin, holdinglerin elindeki bu ekonominin, Türkiye de sermayenin tabana yayılmasına, zenginleşmeye yardımcı olacağına inanmıyorum. Sermayeye karşı değilim. Ben de sermayedarım, bulunduğum kurum da sermayenin yanında. Ama adil olmadığınız taktirde, mevcut kapitali de korumada ileride sıkıntılar yaşarız."

Türkiye'de son 5 yılda kartelleşme gelişmelerini görmeye başladığını belirten Yıldırım, şöyle devam etti :

"Hem yabancı sermaye kartelleşmeye yönelik çalışıyor, hem de Türkiye'deki holding anlayışı içinde çalışan firmalarımız, kartelleşme anlayışı içinde küçük müteşebbislere hayat hakkı tanımayacak şekilde çalışmalarına yön vermeye başladı. Bunu, hem ileriye dönük müteşebbisliği engelliyici, hem de KOBİ işletmelerinin hayat alanlarını daraltıcı buluyorum. Bu bakımdan, kartelleşmeye yardımcı olmayacak özelleştirmeden yanayım."

DÜNYA

Küreselleşmenin Türkiye'ye Faturası

Araştırmacı yazar Mustafa Sönmez'e göre Türkiye hem yoksul bir Afrika ülkesini, hem de bir AB ülkesini bünyesinde barındıran bir zıtlar ülkesi konumunda. Türkiye'deki bölgesel eşitsizliği inceleyen Sönmez, kişi başına gelirde iller arasında 10 kattan, aynı ildeki aileler arasında 1400 kattan fazla eşitsizlik bulunduğuna dikkat çekiyor. Sönmez, Türkiye hem üretimde, hem de gelir bölüşümünde kutuplaşıyor görüşünü savunuyor.

Mustafa Sönmez, Türkiye'deki bölgesel eşitsizliğin boyutlarını, dinamiklerini ve gelişme eğilimleri ile illeri, milli gelir, nüfus, sanayi, tarım, ticaret, eğitim, sağlık gibi temel göstergeler açısından araştırdı. Araştırmasını Bölgesel Eşitsizlik adıyla yayınlayan Sönmez, 1980'den sonra Dünya kapitalizmi ile daha çok entegre olan Türkiye kapitalizminin coğrafyasının da küreselleşme rüzgarından etkilendiğine, varolan bölgesel eşitsizliklerin yeni rüzgarlarla daha fazla büyüdüğüne, bazı bölgeler özel önem kazanırken, Anadolu'nun önemli bir bölümünün ıssızlaştığına dikkat çekti.

Sönmez, Türkiye'nin bölgesinden bölgesine, ilinden iline, fark bulunduğunu vurguladığı araştırmasında, bir yüzü Avrupa'ya benzeyen Afrika'yı andırdığını, haneler, hatta hanelerde yaşayan insanlar arasındaki uçurumların gittikçe büyüdüğünü belirtti. Sönmez'in araştırmasında vurgulanan bazı noktalar, üretimde Batı egemenliğinin pekişmesi, doğuya doğru nüfus başına gelirin azalışı, Marmara'nın gelir pastasındaki payının artışı, en yüksek gelir eşitsizliğinin bölgesel anlamda Marmara'da, il bazında Adana ve İstanbul'da bulunuşu olarak özetlenebilir.

ANKA



Türk şirketleri, artık yabancılarla ortaklık kurarak Dünyaya açılıyor

Uluslararası alanda dev şirketlerin birleşmelerine sahne olan 1998 yılı, Türk şirketlerinin de evlilik yılı oldu. Büyük holdinglerin başını çektiği ortaklıklar, 2000 yılının rekabetçi koşullarına hazırlanan Türk şirketlerinin uluslararası alanda tanıtımına da büyük katkı sağlıyor.

Sabancı-International Paper, Eczacıbaşı-Lincoln, Alarko-Carrier, Vestel-Sanyo, Digital (Compaq)-Logo Soft, Tırsan-Rohr, Borusan-Mannesman, Tatış-Samsung gibi büyük ortaklıkların yanısıra birçok küçük çaplı ortaklığa da imza atılan 98 yılının ilk yarısı, Türk şirketlerinin uluslararası arenada partner bulması açısından da oldukça başarılı bir dönem oldu. Bu yılın tek başarısız evliliği ise Metro-Migros ortaklığında yaşandı.

Başta ABD olmak üzere Dünyanın önde gelen ülkelerinde yeniden gündeme gelen şirket birleşmeleri furyası, Türkiye'ye de sıçradı. Geçtiğimiz yılın son döneminde başlayan bu furyada Türk şirketleri yerli şirketlerden ziyade yabancı ortaklıklara daha fazla ağırlık verdi. Başarılı evliliklere imza atılan 98 yılının tek başarısız ortaklığı ise Alman Metro Hipermarketler grubu ile Türk Migros arasında yapılan anlaşma oldu.

Migros'un Metro'nun bundan sonraki Türkiye yatırımlarının yüzde 50'sine, Metro'nun da Şok hisselerinin yüzde 50'sine ortak olacağı şeklinde imzalanan anlaşma, daha sonra iki tarafın yatırım konusunda bir anlaşma zemini yakalayamadığı gerekçesiyle sona erdi.

DÜNYA

Artık tüm gelirler vergi kapsamında

TBMM Genel Kurulunda 14 Haziran'da başlayan ve 36 gün süren vergi maratonunda ip göğüslendi. TBMM Genel Kurulundan geçen yeni Vergi Yasası ile gelirin tanımı değişiyor, tüm gelirler vergi kapsamına alınıyor.

Yasa ile başta çalışanlar ve kurumlar olmak üzere çeşitli kesimlere yönelik vergi indirimi yapıldı. Vergi yasalarında mevcut olan ve vergi gelirlerini düşüren istisnalar büyük ölçüde kaldırıldı. Rantiye ve kayıt dışı kesim sıkı takibe alınırken, kayıt dışı kesim, 30 Eylül olarak açıklanan Mali Milad ile sisteme girecek.

Yasa bütün vatandaşlara vergi numarası alma mecburiyeti getirdi. Kanunun 353'üncü maddesini yeniden düzenleyen tasarının 12'inci maddesinde yapılan değişiklikle vergi kimlik numarası kullanmayanlara 75 Milyon lira ceza kesilmesi hükmü getirildi.

Yatırım indirimini düzenleyen tasarının 30'uncu maddesiyle 250 Milyon Dolarlık yatırmalara yüzde



200 'e varan yatırım indirimi uygulaması getirildi. Bu maddeyle yatırım indirim oranı yatırım bedelinin yüzde 40'ı olarak belirlenirken Bakanlar Kurulu'na bu oranı kalkınmada öncelikli sektörler için yüzde 100'e 250 Milyon Dolar karşılığı Türk Lirasını aşan sınai yatırımlara yüzde 200'e kadar artırma yetkisi verildi.

63'üncü maddede yapılan değişiklikle KOBİ'lere vergi desteği sağlandı. Tasarıda konut kredilerine sağlanan resim, harç vergisi muafiyeti kapsamına, KOBİ'lere sağlanan krediler de alındı.

Türkiye Ekonomisi'nde Son Gelişmeler

Recent Developments in the Turkish Economy

M. İbrahim TURHAN

Main figures about the Turkish economy concerning the last months, has not shown a great divergance from the traditional trends. Government had a special program for pressuring the high level of inflation. Here the author gives some reflections of the Turkish economy and its main tendencies. He deals with the sectors of Agriculture, Industry, Mines, Electric, Water supplies, Construction, Services, Foreign trade seperately. And supply the reader with the most recent official figures which help understand the recent developments. Critical approach which the author displays, is also very helpful in understanding the Turkish economy.

Reel Kesim

Üretim

Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığı tarafından yapılan açıklamada; 1998 yılının birinci üç aylık dönemine ilişkin geçici hesaplamaya göre Gayri Safi Milli Hasılanın cari fiyatlarla 8 668 247 Milyar TL, 1987 yılı fiyatlarıyla 23 984 Milyar TL, 1998 yılı birinci döneminde 1997 yılı birinci dönemine oranla gelişme hızının da cari fiyatlarla %104.1, sabit fiyatlarla %8.1 olduğu ifade edilmiştir.

Tarım Sektörü:

Sektörün bitkisel üretim verileri, Tarım ve Köyişleri Bakanlığı İl Teşkilatlarından alınan dönemler itibariyle üretim miktarları tahminlerinden elde edilmektedir. Bitkisel üretim, hayvancılık, ormancılık, balıkçılık üretim ve katma değeri ile bu kesimlerin bir önceki yılın aynı dönemine göre değişim oranları aşağıda verilmektedir.

Sanayi Sektörü:

1998 yılının birinci üç aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam imalat sanayinde %8.4 lük bir büyüme gerçekleşmiştir. İmalat Sanayi Kamu Kesiminde; gıda, tütün, kağıt ve kağıt ürünleri, basım, yayın, ana kimya, diğer kimyasal ürünler, petrol türevleri, lastik, cam ve cam ürünleri, demir çelik, diğer metal ana sanayi ve metal eşya üretimlerinde artış; dokuma, ayakkabı, ağaç ürünleri, plastik, çanak, çömlek, porselen, çimento, elektriksiz makineler sanayinde %10'un üzerinde üretim düşüşleri görülmüştür. Bu dö-

neme ilişkin toplam imalat sanayi üretim değeri içinde kamu kesiminin payı %21.1 dir. Kamu kesimi imalat sanayi üretim değeri içinde %61.5 lik payı olan kimya, petrol, lastik, plastik sanayi kesiminde; petrol ve kömür türevleri sanayinde %19.9, lastik üretiminde %10.1 lik üretim artışı olmuştur. Bu dönem petrol rafinerileri üretiminde %5.9 luk üretim azalışı olmuştur. İmalat Sanayi Özel Kesiminde; gıda, içki, tütün, giyim eşyası, deri ve kürk eşya, ayakkabı, ağaç mobilya, kaıt ve kaıt ürünleri, ana kimya, petrol rafinerileri, petrol türevleri, plastik, çimento, diğer metal ana sanayi, elektriksiz ve elektrikli makineler sanayi ile otomotiv sanayinde %10 un üzerinde üretim artışı; dokuma, basım, yayın, çanak, çömlek, porselen, metal eşya sanayinde ise üretim azalışı görülmüştür.

Bu dönemde özel imalat sanayi kesiminin payı ise %78.9 olmuştur. Özel kesim imalat sanayi toplam üretim değeri içinde %18.2 lik payı olan gıda, içki ve tütün sanayi kesiminde et ve et mamüllerinde %1.8, süt ve süt ürünlerinde %13.5, sebze ve meyve işleme sanayinde %82.9, bitkisel ve hayvansal yan ürünlerinde %4.7, şeker üretiminde %41.5, yem sanayinde %12.3, malt ve bira üretiminde %15.8, alkolsüz içkilerde %27.8, tütün üretiminde %38.8; %19.9 luk payı olan kimya, petrol, lastik, plastik sanayi kesiminde, kimyasal gübre ve tarımsal ilaç sanayinde %12.5, sentetik reçineler, sentetik lifler sanayinde %13.7, boya ve vernik sanayinde %23.8, sabun, temizleyici maddeler, kozmetik sanayinde %23.7, madeni ya üretiminde %15.2, kurşunsuz benzin üretiminde %74.3 lük üretim artışı görülmektedir. Özel kesim imalat sanayi üretiminde bu dönem %17.6 lık önemli artış %25.6 lık paya sahip metal eşya, makine ve otomotiv sanayinde gerçekleşmiştir. Bu sektörde yer alan dayanıklı tüketim mallarından çamaşır makinası üretiminde %35.2, müzik seti üretiminde %47.3, televizyon üretiminde %41.7, otomobil üretiminde %16.5, otobüs üretiminde %11.8, kamyon üretiminde %13.5 lik artış görülmüştür.

Madencilik ve Taşocakçılığı Sektörü

1998 yılı birinci döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre bu sektörün devlet madencilik kesiminde %0.3'lük üretim azalması, özel madencilik kesiminde ise %3.7 lik üretim artışı olmuştur.

Elektrik ve Su Kesimi

1998 yılı birinci döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre bu sektörün, elektrik kesiminde %8.1 lik, su üretiminde ise %4.5 lik üretim artışı olmuştur.

İnşaat Sektörü

1998 yılı birinci üç aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla kamu kesimi katma değerinde %31.0 lık artış olmuştur. Özel sektör İnşaat faaliyetlerinde ise bu dönem m^2 olarak hesaplanan tamamlanmış İnşaatlarda geçen yılın aynı dönemine göre %1.5'lik azalış görülmektedir.

Hizmet Sektörleri

1998 yılı birinci üç aylık döneminde bir önceki yılı n aynı dönemine göre imalat sanayi sektöründe görülen sabit fiyatlarla %8.4 lük artış ile İthalatta yine bir önceki yılın aynı dönemine göre dolar değeriyle %5.7 lik artış hizmet sektörlerini etkilemiştir. Bu sonuçlara göre sabit fiyatlarla gelişme hızları Ticaret sektöründe %7.9, Ulaştırma sektöründe %13.0, Serbest Meslek ve Hizmetler Sektöründe %7.3 olmuştur. Bu dönemdeki Ulaş tırma Sektöründe görülen %13.0 lık artış, Haberleşme Sektöründeki %25.1 lik artıştan kaynaklanmaktadır.

Net Dış Alem Faktör Gelirleri

T.C. Merkez Bankasından alınan verilere göre Dış Alem Net Faktör Gelirleri bu dönemde net 993 milyon dolar olmuştur. Işçi dövizi girişi geçen yılın aynı dönemine göre %46.8 lik bir artışla 1 123 milyon dolar olarak tahmin edilmiştir.

Harcama Gruplarındaki Gelişmeler

1998 yılı birinci üç aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içinde %73.2 lik payı olan özel nihai tüketim harcamalarında %7.1 artış görülmüştür. Bu dönemde kamu kesimi yatırımları %30.0, özel kesim yatırımları %5.6 artış göstermiştir. 1998 yılının birinci üç aylık döneminde gayri sa-

Sektörler	Cari Fiyatlarla (%) 1. Dönem	Cari Fiyatlarla (%) 2. Dönem
Tarım	145.2	-4.4
Sanayi	89.1	7.9
İnşaat	91.2	4.2
Ticaret	95.8	7.9
Ulaştırma ve Haberleşme	119.6	13.0
Mali Kuruluşlar	94.4	6.1
Konut Sahipliği	100.3	2.4
Serbest Meslek Hizmetleri	100.6	7.3
Devlet Hizmetleri	107.0	0.7
Kar Amacı Olmayan kuruluşlar	177.6	1.2
İthalat Vergisi	101.6	10.1
Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	102.5	7.2
Gayri Saafi Milli Hasıla	104.1	8.1

fi milli hasıla gelişme hızı cari fiyatlarla %104.1, sabit fiyatlarla %8.1 dır. Bu dönemde zımni fiyat deflatörü %88.8 olmuştur. 1997 yılı birinci, ikinci, üçüncü ve dördüncü üç aylık dönemlerin toplamı olarak elde edilen yıllık Gayri Safi Yurtiçi Hasıla sonuçlarına göre, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içinde %68.7 lik payı olan özel nihai tüketim harcamalarında sabit fiyatlarla %8.0 lık artış olmuştur. 1997 yılında toplam kamu kesimi yatırımlarında sabit fiyatlarla %28.4, özel kesim yatırı mlarında %11.7 artış görülmüştür.

Ekonomik gelişimin seyrine ilişkin bir başka veri de DİE tarafından yapılan aylık imalat sanayi eğilim anketidir. Buna göre, Haziran ayı tam kapasite ile çalışamama nedenleri bir önceki yılın aynı ayı ile karşılaştırıldığ ında; talepte daralmanın etkisinin belirgin biçimde arttığı göze çarpmaktadır.

Tam Kapasite ile Çalışamama Nedenleri	HAZİRAN 1998	HAZİRAN 1997
İç pazarda talep yetersizliği (%)	57,6	45,6
Dış pazarda talep yetersizliği (%)	20,8	13,7
Mali imkansızlık (%)	2,3	5,5
Yerli mallarda hammadde yetersizliği (%)	2,3	2,3
İşçilerle ilgili meseleler (%)	3,5	4,4
İthal mallarda hammadde yetersizliği (%)	0,7	1,4

Enstitü Başkanlığınca yapılan açıklamada ayrıca, işyerlerinin üretim, yurtiçi satış, satış fiyatları ve hammadde fiyatları konusunda 1998 yılı Haziran gerçekleş me durumuna ilişkin görüşleri ve 1998 yılı Temmuz beklentileri ile ilgili bir değerlendirme yapılmıştır. Yapılan bu değerlendirmeye göre; işyerlerinin 1998 yılı Haziran ayına ilişkin görüşlerinin ağırlıklı ortalamaları, bir önceki yılın yine Haziran ayı hakkındaki görüşlerinin ağırlıklı ortalamaları ile karşılaştırıldığında, işyerlerinin bu ayda bir önceki aya göre Üretimlerinin ve Yurtiçi satışlarının azaldığı, Satış fiyatlarındaki ve Hammadde fiyatlarındaki artışın ise düştüğü görüş ünde oldukları belirlenmiştir.

Yine aynı işyerlerinin 1998 yılı Temmuz ayı beklentilerinin ağırlıklı ortalamaları bir önceki yılın Temmuz ayı beklentilerinin ağırlı klı ortalamaları ile karşılaştırıldığında, işyerlerinin yine bir önceki aya göre üretimlerinin ve yurtiçi satışlarının artacağı, satış fiyatları ndaki ve hammadde fiyatlarındaki artışın ise düşeceği beklentisi içinde oldukları görülmektedir. Üretim konusunda işyerlerinin; 1997 yılı Haziran ayında %34.0 1 artış, %41.8 i azalış belirtirken, 1998 yılı Haziran ayında %27.6 sı artış, %45.3 ü ise azalış olduğunu belirtmiştir. 1997 yılı Temmuz ayında %5.0 1 artış, %14.4 ü azalış beklerken, 1998 yılı Temmuz ayında %45.4 ü artış, %21.7 si ise azalış beklediklerini belirtmişlerdir. Yurtiçi satışları için ise, aynı işyerlerinden; 1997 yılı Haziran ayında %41.2 si artış, %39.6 sı azalış belirtirken, 1998 yılı Haziran ayında %34.5 i artış, %45.3 ü ise azalış olduunu bildirmiştir. 1997 Yılı Temmuz ayında %46.3 ü artış, %20.1 i azalış beklerken, 1998 yılı Temmuz ayında %44.3 ü artış, %23.1 i ise azalış beklediklerini bildirmişlerdir. Satış fiyatları ile ilgili olarak, bu işyerlerinin; 1997 yılı Haziran ayında %73.2 si artış, %1.1i azalış belirtirken, 1998 yılı Haziran ayında %59.3 ü artış, %1.6 sı azalış olduunu beyan etmişlerdir. 1997 yılı Temmuz ayında %68.8 i artış, %0.3 ü azalış beklerken, 1998 yılı Temmuz ayında %53.9 u artış, %1.8 i azalış beklediklerini belirtmişlerdir. Hammadde fiyatları konusunda ise, işyerlerinin; 1997 yılı Haziran ayında %79.1 i artış , %0.3 ü azalış belirtirken, 1998 yılı Haziran ayında %51.5 i artış, %5.4 ü azalış olduunu belirtmiştir. 1997 Yılı Temmuz ayında %77.1 i artış, %0.8 i azalış beklerken, 1998 yılı Temmuz ayında %53.5 i artış, %0.5 i ise azalış beklediklerini bildirmişlerdir. Bu veriler, iç pazarda üreticilerin talep daralması beklentisinde olduklarını yansıtmaktadır.

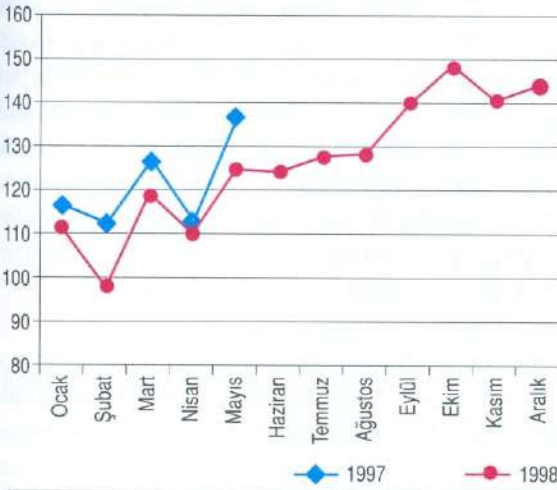
Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığı'nca sanayinin alt sektörleri düzeyinde de verilen bilgilere göre, 1998 yılı Mayıs ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre üretimin imalat sanayinde %8.6, madencilik sanayinde %14.8 ve elektrik, gaz ve su sektöründe ise %7.0 arttı ğı ifade edilmiştir. 1998 Yılının beş aylık ortalaması yine bir önceki yılın beş aylık ortalaması ile karşılaştırı ldığında,üretimin toplam sanayi sektöründe %8.4, madencilik sanayinde %16.4, imalat sanayinde %8.1 ve

İktisadi Faaliyet Kolları	Bir önceki yılın aynı ayı ve beş aylık ortalamasına göre üretim artışı (%)			
	Mayıs ayı		Beş aylık ortalama	
	1998	1997	1998	1997
TOPLAM SANAYİ	8,6	11,0	8,4	6,5
MADENCİLİK SANAYİ	14,8	0,9	6,4	-0,6
İMALAT SANAYİ	8,6	11,3	8,1	6,5
Gıda sanayi	-0,4	11,2	7,8	-0,6
Mensucat sanayi	-14,5	-2,8	-10,7	-3,0
Kağıt ve basım sanayi	15,5	56,9	15,8	-0,1
Kimya sanayi	10,1	-4,3	2,4	0,2
Taş ve toprağa dayalı ürünler sanayi	2,6	10,3	6,6	7,4
Metal ana sanayi	-3,9	5,0	-1,8	4,8
ELEKTRİK, GAZ VE SU SEKTÖRÜ	7,0	12,2	7,7	9,2

elektrik, gaz ve su sektöründe ise % 7.7 arttığı belirtilmiştir

Sanayi üretimindeki değişim iktisadi faaliyet kollarına göre incelendiğinde, madencilik sektörü ve imalat sektörünün alt dallarından kimya sanayi dışında geçen yıla kıyasla hem son bir aylık hem de beş aylık ortalama değerler üretim açısından daha olumsuz görünmektedir. Yine imalat sanayinin alt dallarından kağıt ve basım sanayinde ise sadece beş aylık ortalama değerler 1997 yılına göre daha üst seviyededir.

Aylık sanayi üretim endeksi, üretim alanında geçtiğimiz döneme göre olumlu bir durum sergileyen nadir göstergelerdendir. Bununla birlikte, Türkiye için büyük önem taşıyan tekstil sektöründeki kötü gidiş dikkat çekicidir. Ayrıca talepteki daralmanın sürmesi durumunda, sıkıntının sadece imalat sanayi ile sınırlı kalmayıp yaygınlaşması da mümkündür.



Türkiye nin önemli sektörlerinden biri olan otomotiv sektöründeki gelişmeler olumlu görünmektedir. DİE Başkanlığı'nın açıkladığı 1998 mayıs ayı motorlu kara taşıtları istatistiklerine göre Otomobil sayısı artmaya devam etmektedir; 1998 Mayıs ayında trafiğe kaydı yapılan 44 705 adet motorlu taşıtın içinde otomobil 28 143 adet ve % 63,0 lık pay ile ilk sırada yer almıştır. Otomobili %18,3 ile kamyonet, %6,7 ile motosiklet, %4,3 ile kamyon takip etmektedir. Mayıs ayında trafiğe kaydolan araçların %7,7 sini ise minibüs, yol ve iş makinaları, otobüs ve özel amaçlı taşıtlar oluşturmaktadır.



1998 Ocak-Mayıs döneminde 180 094 adet taşıtın trafiğe kaydı yapılmış, 3 296 adet taşıtın ise trafikten kaydı silinmiştir. 1997 Ocak-Mayıs döneminde ise 166 825 adet taşıtın trafiğe kaydı yapılmış, 3 521 adet taşıtın ise trafikten kaydı silinmiştir.

1998 Mayıs ayı sonu itibariyle trafiğe kayıtlı araçların % 61.4'ünün otomobil, % 15.3'ünü motosiklet, % 9.5'ini kamyonet, % 6.0'ını kamyon ve % 7.8'ini ise minibüs, yol ve iş makinaları, otobüs ile özel amaçlı taşıtlar oluşturmaktadır.

1998 Mayıs ayında tescil belgesi alan taşıtlar Adana, Ankara, Antalya, Balıkesir, Bursa, İçel, İstanbul, İzmir, Konya, Muğla ve Samsun illerinde yoğunlaşmıştır. Seçilmiş bu illerdeki taşıt sayısının toplam içindeki payı %73,2'dir. Otomobil, minibüs, otobüs, kamyonet ve kamyon gibi taşıtların kullanım şekline göre %93,3 ü özel, %5,9 u ticari, %0,8 i de resmi olarak kullanılmaktadır.

Yatırım

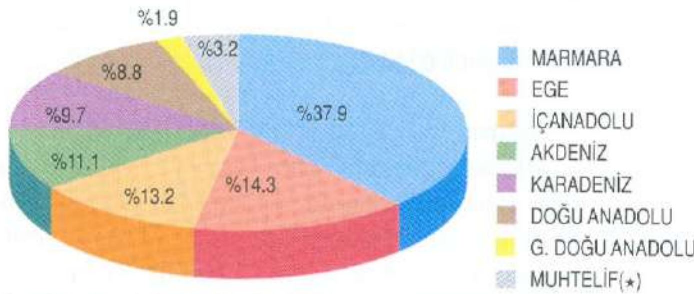
Hazine Müsteşarlığı'nın verilerine göre; 1998 yılı Ocak-Haziran döneminde çeşitli sektörlerde gerçekleştirilecek toplam 2 katrilyon 100,3 trilyon TL: tutarındaki 2.363 yatırım projesi teşvik belgesine başlanmıştır. Bu yatırım tutarı geçen yılın aynı dönemine göre %50,6 oranında bir artışa karşılık gelmektedir. Yatırımların bir önceki yılın aynı dönemine göre değişimi sektörler bazında incelendiğinde; en büyük artışın tarım ve hizmetler sektöründe kaydedildiği, geçen yılın önde gelen sektörleri enerji ve imalat sanayilerdeki yatırım artışının ortalamanın altında kaldığı görülmektedir. Buna göre; tarım yatırımlarının %130, hizmetler sektörü yatırımlarının %117,3 ve madencilik yatırımlarının da %65,4 oranında artmış olduğu görülmektedir. İmalat sanayii yatırımlarındaki artış %26,4 le yatırım eğilimindeki genel artış oranının altında kalmış enerji yatırımlarında ise sadece %7,5 lik bir değişim söz konusu olmuştur.

Altı aylık dönemler itibariyle teşvik belgesine bağlanan toplam yatırımlarda imalat sanayiinin payı %62,5 den %52,5 e gerilemesi kayda değer bir değişimdir. Bunun yanısıra enerjinin payı da %8,4 ten %6 ya gerilerken hizmetler sektöründeki yatırımların payı %26,7 den %38,5 e yükselmiş, zaten payları düşük olan tarım ve

madencilik sektörlerinde ise önemli bir değişim gözlenmemiştir (tarımda 0.9 dan %1.4 e , madencilikte %1.5 ten %1.7 ye artış).

Ocak-Temmuz döneminde teşvik kapsamına alınan projelerin %97,5 lik büyük kısmını komple yeni yatırımlar, tevsi, yenileme, modernizasyon ve de finansal kiralama oluşturmuştur. Geriye kalan %2,5 lik kısmı ise darboğaz giderme, tamamlama, kalite düzeltme, entegrasyon, nakil-devir, araştırma-geliştirme, yap-işlet-devret ve altyapı yatırımları teşkil etmiştir. Yatırımların bölgelere göre dağılımı incelendiğinde ise Türkiye de uzun yıllardır yaşanan batıya göç akınının temel nedeni olan yatırımlardaki bölgeler arası dengesizliğin devam ettiği görülmektedir.

Yatırım teşvik Belgelerinin Bölgelere Göre Dağılımı (1998 Ocak-Haziran)



İstihdam

Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığı tarafından gerçekleştirilen Nisan 1998 Hanehalkı İşgücü Anketi sonuçlarına göre; Türkiye'de kurumsal olmayan sivil nüfus 1 milyon 168 binlik bir artış ile 63 milyon 375 bin kişiye ulaşmıştır. Kentsel ve kırsal yerlere göre incelendiğinde, kentsel yerlerde 1 milyon 123 bin kişilik artış (35 milyon 722 bin kişi), kırsal yerlerde ise 45 bin kişilik bir artış (27 milyon 653 bin kişi) olduğu görülmüştür. Nisan 1998 HİA sonuçlarına göre Türkiye'de toplam nüfusun %56.4'ü kentsel yerlerde bulunmaktadır.

Çalışabilir çağdaki 12 ve daha yukarı yaştaki nüfus, yine Nisan 1997 HİA sonuçlarına göre 1 milyon 142 bin kişilik artış ile 47 milyon 707 bin kişi olarak tahmin edilmiştir. Çalışabilir yaş grubunda gözlenen 1 milyon 142 bin kişilik bu artışa karşın toplam işgücü, 146 bin artış ile 22 milyon 681 bin kişi olarak tahmin edilmiştir.

İşgücünün bir diğer önemli göstergesi olan işgücüne katılma oranı ise % 47.5 olarak gerçekleşmiştir. Nisan 1997 HİA sonuçları ile karşılaştırıldığında, Türkiye genelinde işgücüne katılma oranı (İKO), erkeklerde % 69.2'den % 69.0'a, kadınlarda ise %27.9'dan % 26.4'e gerilemiştir. İstihdam edilenlerin, çalışabilir nüfus içindeki oranı %44.5 tir. Toplam istihdam, Nisan 1997 HİA sonuçlarına göre 29 bin kişilik bir artış göstererek 21 milyon 230 bin kişi olmuştur. İstihdamın dağılımı tarım, sanayi ve hizmetler olarak, üç ana sektör ayrımında incelendiğinde, Nisan 1997 HİA sonuçlarına göre tarımda düşüş, hizmet ve sanayi sektöründe artış gözlenmektedir. Şöyle ki; tarımın toplam istihdam içindeki payı % 45.3'den % 42.6'ya gerilemiş, sanayinin payı % 21.6 dan % 23.0 a, hizmetlerin payı ise % 33.1'den %34.5'e yükselmiştir. Türkiye'de 9 milyon 030 bin kişi tarım sektöründe istihdam edilmekte olup, bunların % 56'sını (5 milyon 081 bin kişi) ücretsiz aile işçileri oluşturmaktadır. Tarımdaki ücretsiz aile işçilerinin % 72'si (3 milyon 640 bin kişi) kadın nüfustur.

Nisan 1998 HİA uygulamasında işsiz sayısı 1 milyon 45'ı bin, işsizlik oranı ise % 6.4 olarak tahmin edilmiştir. Nisan 1997 ile Nisan 1998 HİA sonuçları karşılaştırıldığında, işsizlik oranı % 5.9'dan % 6.4'e yükselmiştir. Eğitimli genç nüfusun işsizlik oranında da belirgin bir azalış olmuştur. Türkiye'de eğitimli genç nüfusun işsizlik oranı % 29.3'den % 27.9'a gerilemiştir. Eğitimli gençler arasında işsizlik, en çok kentsel yerlerde gözlenmektedir. Buna göre kentsel yerlerde eğitimli gençler arasında işsizlik; erkeklerde % 27.7, kadınlarda ise % 33.5 olarak tahmin edilmiştir.

İşsizlik sigortasının olmadığı, kendi hesabına ve ücretsiz aile işçisi olarak çalışanların yoğunlukta bulunduğu ülkelerde işsizlik kadar önemli, dikkate alınması gerekli, bir diğer kavram da eksik istihdam kavramıdır. İşsizlik sigortasının olmadığı, ya da kişiye işsiz kaldığı dönemde geçimini sürdürecek düzeyde maddi katkı sağlanamayan ülkelerde işsiz kalmak bir lükstür. O nedenle getireceği gelire ya da elde edeceği ücretin düzeyine bakmaksızın kişi bulduğu işte çalışmak zorunda kalmaktadır. Bu da istihdamı artırıp, işsizliği aşağıya çekmektedir. Ancak sorun, istihdam edilen kitlenin içerisinde varlığını sürdürmektedir. Ekonominin yeterli istihdam yaratamadığı ülkelerde kişiler buldukları işte, işin niteliğine ve elde edecekleri gelir ya da ücrete fazla aldırmaksızın çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Hanehalkı İşgücü Anketlerinde, yukarıda belirtilen bu sorunun boyutlarını ortaya koymayı amaçlayan, ayrı bir kavram olan eksik istihdam da ölçülmektedir. Eksik istihdamın işgücü içindeki oranı Nisan 1997'de % 5.1 iken, Nisan 1998'de % 6.0 olarak tahmin edilmiştir. Nisan 1998 HİA sonuçlarına göre, kentsel yerlerde eksik

istihdam edilenlerin işgücü içindeki oranı erkeklerde % 7.5, kadınlarda % 4.6, kırsal yerlerde ise erkeklerde % 7.4, kadınlarda % 1.2 olarak bulunmuştur. Kırsal yerlerdeki eğitimli erkek gençlerde ise bu oranın % 10.7 gibi yüksek bir düzeyde olduğu gözlenmiştir.

Bağımlı nüfus, bir başka deyişle işgücüne dahil olmayanlar, 25 milyon 030 bin kişi ile, 12 ve daha yukarı yaşta olan çalışabilir nüfusun % 52.5'ini oluşturmaktadır. İşgücüne dahil olmayan nüfus belli başlı alt gruplara göre incelendiğinde, ev kadınları % 51.1 ile işgücüne dahil olmayan nüfus içinde en büyük paya sahiptir. Bunu, % 24.6 ile öğrenciler, % 9.3 ile emekliler ve % 9.1 ile çalışamaz halde olanlar takip etmektedir. Ev kadınlarının % 66.6'sı gibi önemli bir kısmını kentsel yerlerdeki ev kadınları oluşturmaktadır. Diğer bir deyiş ile kentsel yerlerde kadınlar işgücüne katılmakta daha edilgendirler.

Bütün bu veriler ışığında Türkiye'de ciddi bir istihdam sorunu olduğu sonucuna rahatlıkla varılabilir. Dolayısıyla, ekonomik istikrarı sağlamaya yönelik her türlü program ve politika, sosyal sonuçları bakımından da büyük önem taşıyan bu sorunu göz önüne almak zorundadır.

	NİSAN 1997	NİSAN 1998
İSTİHDAM(BinKişi)		
Türkiye Geneli	**21.201**	**21.230**
Kent	9.343	9.803
Kır	11.858	11.427
İŞSİZLİK ORANI (%)		
Türkiye Geneli	**5,9**	**6,4**
Kent	9,2	9,9
Eğitimli Genç	31,0	30,2
Kır	3,2	3,2
EKSİK İSTİHDAM ORANI		
Türkiye Geneli	**5,1**	**6,0**
Kent	5,9	7,0
Kır	4,4	5,1

Dış Kesim

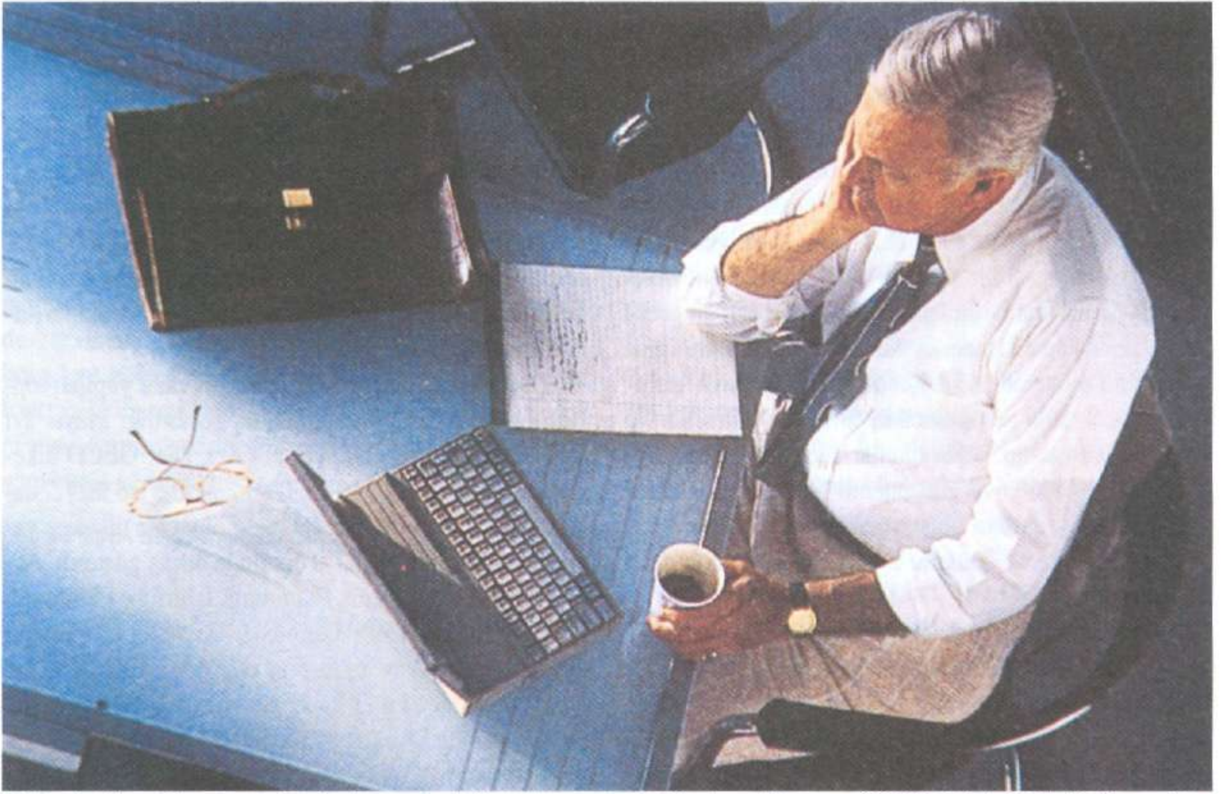
1998 Ocak-Mayıs döneminde; ihracat 1997 yılının aynı dönemine göre %3.0 artarak 10,587 milyon dolar, ithalat ise %3.2 artarak 18,950 milyon dolar olarak gerçekleşti. 1997 Ocak-Mayıs döneminde 8,084 milyon dolar olan dış ticaret açığı, 1998 Ocak-Mayıs döneminde %3.5 artarak 8,363 milyon dolar olarak gerçekleşti. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise 1997 yılının ilk beş aylık döneminde %56.0 iken, 1998 yılının aynı döneminde %55.9 a düştü. 1998 Mayıs ayı nda ı997 yılının aynı ayına göre; imalat sanayii ürünleri %2.9, tarım ve ormancılık ürünleri ihracatı %7.6 oranında artış gösterirken, madencilik ve taşocakçılığı ürünleri %34.1, balıkçılık ürünleri ihracatı ise %32.1 oranında geriledi. Aynı dönemde; sermaye malları ithalatı %4.6, ara malları ithalatı %3.0, tüketim malları ithalatı ise %0.3 oranında düştü.

Geçen yıla göre, OECD üyesi ülkelere yapılan toplam ihracatın %9.ı oranında artış gösterdiği Mayıs ayı nda, Avrupa Birliği İlkelerine %ı0.ı, Dier OECD ülkelerine %10.8 daha fazla, EFTA ülkelerine ise %27.7 daha az ihracat yapıldı. OECD üyesi olmayan ülkelere yapılan ihracatımız ise %7.0 oranında düşüş gösterdi. Aynı dönemde, Karadeniz Ekonomik İşbirliği, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı ve Bağımsız Devletler Topluluğu üyesi ülkelere daha az ihracat yapıldı. 1998 Mayıs ayı ihracatının %62.3 ü OECD ülkelerine, %37.7 si OECD üyesi olmayan ülkelere yapıldı. 1997 yılında olduğu gibi ihracatımızın yaklaşık yarısı (%48.9) AB ülkelerine gerçekleşti. 1998 Mayıs ayı ihracatımız içerisinde OECD üyesi olmayan Avrupa ülkelerinin payı %15.3, Orta Doğu ülkelerinin payı %8.4, Afrika ülkelerinin payı ise %7.2 oldu.

1998 Mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre; OECD üyesi ülkelerden yapılan toplam ithalat %1.3 oranında düşerken, Avrupa Birliği ülkelerinden %3.4, EFTA ülkelerinden %33.3 daha fazla, Diğer OECD ülkelerinden ise %17.8 oranında daha az ithalat yapıldı. Ayrıca, Karadeniz Ekonomik İşbirliği, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, Bağımsız Devletler Topluluğu üyesi ülkelerden ve Türk Cumhuriyetlerinden yapılan ithalatta da düşüş görüldü. 1998 Mayıs ayı ithalatının %71.4 ü OECD ülkelerinden, %28.6 sı OECD üyesi olmayan ülkelerden yapıldı. İthalatımız içerisinde Avrupa Birliği ülkelerinin payı 1997 Mayıs ayında %48.8 iken, 1998 Mayıs ayında %52.1 e yükseldi. Avrupa Birliği ile siyasi ilişkilerin kriz aşamasına girdiği bir dönemde

DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (Milyon $)

	YILLIK		DEĞİŞİM	Ocak - Nisan		DEĞİŞİM
	1996	1997	%	1997	1998	%
İHRACAT	23.224	26.245	21,3	8.092	8.277	2,3
İTHALAT	43.627	48.585	36,1	14.049	14.800	5,3
DIŞ TİCARET HACMİ	66.851	74.830	30,5	22.141	23.077	4,2
DİŞ TİCARET AÇIĞI	-20.402	-22.340	58,8	-5.957	-6.523	9,5
İHRACAT / İTHALAT	53,2	54	-10,8	57,6	55,9	-2,9
İHRACAT / GSMH	13,7	14,3	12,4	...	...	...
İTHALAT / GSMH	25,7	26,5	26,1	...	...	...



bütün dış ticaretin yarısından fazlasının bu bölgeyle yapılıyor olması dikkat edilmesi gereken bir hususu oluşturmaktadır.

Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre 1998 yılı Mayıs ayında ülkemize 988.110 yabancı ziyaretçi gelmiştir. Bu sayının 99.527'si denizyolu ile gelen günübirlikçilerdir. Geçen yılın aynı ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı 1.003.366'dır. 1998 yılı Mayıs ayında 1997 yılının aynı ayına göre % 1.5'lik bir azalış görülmüştür. ı998 yılı Ocak-Mayıs aylarında ülkemize gelen toplam yabancı ziyaretçi sayısı 2.831.002'dir. Bunun 166.985'i denizyolu ile gelen günübirlikçilerdir. 1997 yılı Ocak-Mayıs aylarında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 2.820.791'dir. 1998 yılı Ocak-Mayıs döneminde geçen yılın aynı dönemine göre % 0.4'lük artış olmuştur.

Mayıs ayı içerisinde en çok ziyaretçi gönderen on ülke sırasıyla; Almanya 218.050 kişi (%22,1), İngiltere 133.032 kişi (%13,5), Rusya Federasyonu 66.010 kişi (%6,7), Fransa 60.867 kişi (%6,2), Amerika Birleşik Devletleri 53.314 kişi (%5,4), Romanya 40.188 kişi (%4,1), Hollanda 33.004 kişi (%3,3), Avusturya 28.920 kişi (%2,9), İran 24.973 kişi (%2,5), İtalya 23.347 kişi (%2,4)' tür. Bu ülkelerden gelen ziyaretçiler Mayıs ayında gelen yabancıların % 69.1'ini oluşturmaktadır. 1998 Ocak- Mayıs aylarında en çok ziyaretçi gönderen on ülke ise: Almanya 603.954 kişi (%21,3), Rusya Federasyonu 237.732 kişi (%8,4), Romanya 207.992 kişi (%7,3), İngiltere 186.081 kişi (%6,6), Fransa 139.757 kişi (%4,9), Amerika Birleşik Devletleri 130.007 kişi (%4,6), Bulgaristan 103.157 kişi (%3,6), İran 92.948 kişi (%3,3), Gürcistan 78.022 kişi (%2,8), İsrail 76.404 kişi (%2,7) dir. Bu ülkelerden gelenlerin Ocak- Mayıs dönemi içindeki oranı % 65.5 'tir.

1998 Yılının ilk altı aylık döneminde 944,3 milyon dolarlık yabancı sermaye izni verilmiştir. Bu izinlerin ülkelere göre dağılımı incelendiğinde; A.B.D. %23,2 lik payla ilk sırada yer almakta olduu görülmektedir. Bu ülkeyi, Hollanda (%22,3), Almanya (%14), Fransa (%11) ve İsviçre (%7,5) izlemektedir. İzin verilen yabancı sermayenin sektörel dağılımına göre ise imalat sanayi %67,1, hizmet sektörü %31,2 asıl ağırlığı oluşturmaktadır. Yabancı sermaye yatırımlarından, madencilik sektörü sadece %1,4 ve tarım da %0,4 lük pay almaktadır. Bu ana kadar izin verilen yabancı sermayeden fiili giriş olmamıştır.

Mali Kesim

Haziran 1998'de seçilmiş finansal yatırım araçları 1994=100 Temel Yıllı Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ile indirgendiğinde, en yüksek aylık reel getiri %4,0 ile banka mevduatında (brüt) gerçekleşmiştir. Dolar %1,9

luk, Mark %1,0 lık reel getiri sağlarken, Borsa İndeksi %4,9 ve külçe altın %0,6 lık reel düşüş ile yatırımcısını zarara uğratmıştır.

Son bir yıllık süre göz önüne alındığında en yüksek getiri %35,3 ile borsa endeksinde gerçekleşmiş, banka mevduatı (brüt) %7,8 lik, Dolar %2,4 lük reel getiri sağlamışken, Mark %1,3 ve külçe altın ise %12,5 lik reel düşüş ile tasarrufçusunu zarara uratmıştır. 12 Aylık ortalamalara göre seçilmiş finansal yatırım araçları

		Nominal Getiri	Reel Getiri	
		(%)	TEFE(%)	TEFE(%)
3 AYLIK	Mevduat Faizi Brüt	20,5	10,1	8,2
	Borsa İndeksi (İMKB 100)	18,6	8,7	6,8
	Dolar	10,8	1,6	-0,2
	Mark	12,9	3,5	1,7
	Altın (külçe)	9,3	3,5	-1,5
6 AYLIK	Mevduat Faizi Brüt	44,7	14,5	11,7
	Borsa İndeksi (İMKB 100)	30,1	2,9	0,4
	Dolar	30,6	3,3	0,8
	Mark	29,6	2,5	0,0
	Altın (külçe)	31,4	4,0	1,4
YILLIK	Mevduat Faizi Brüt	90,5	7,8	-0,1
	Borsa İndeksi (İMKB 100)	139,1	35,3	25,4
	Dolar	80,9	2,4	-5,1
	Mark	74,4	-1,3	-8,5
	Altın (külçe)	54,7	-12,5	-18,8
YILLIK ORT.	Mevduat Faizi Brüt	94,1	4,9	0,1
	Borsa İndeksi (İMKB 100)	173,3	47,6	40,9
	Dolar	87,7	1,4	-3,3
	Mark	68,5	-9,0	-13,1
	Altın (külçe)	58,4	-14,4	-18,4

DEĞİŞİM ORANLARI (%)	Aylık	3 Aylık	6 Aylık	Yıllık	Yıllık Ort.
TEFE (1994=100)	1,6	9,1	26,4	76,7	85,1
TÜFE (1994=100)	2,4	11,0	29,6	90,6	94,0

ndan borsa endeksi %47,6 ile en yüksek getiriyi sağlamış bunun yanı sıra, banka mevduatında (brüt) %4,9, Dolar da %1,4 lük reel getiri gerçekleşmişken, Mark %9,0 ve külçe altın ise %14,4 lik reel düşüş ile tasarrufçusunu zarara uğratmıştır.

D.İ.E Başkanlığı, Haziran 1998 itibariyle 1994=100 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları indeksi (TÜFE) karşısında, üç aylık reel getiride seçilmiş finansal yatırım araçlarından en yüksek reel getiriyi %8,2 ile banka mevduatının (Brüt) sağladığını açıklamıştır. İç aylık sürede İMKB endeksi %6,8'lik, Mark %1,7'lik reel getiri sağlamıştır. Dolar %0,2'lik ve külçe altın %1,5'lik reel anlamda düşüş ile tasarrufçusunu zarara uğratmıştı r. Enstitü Başkanlığı tasarruf sahiplerinin yatırımlarını bir yıllık süre ile değerlendirdiklerinde seçilmiş finansal yatırım araçlarında reel anlamda getiri yalnız %25,4 ile borsa endeksinde gerçekleşmiştir. Bunun yanısıra banka mevduatı'nın (brüt) %0,1, Dolar'ın %5,1, Mark'ın %8,5 ve külçe altının ise %ı8,8'lik reel düşüş ile tasarrufçusunu zarara urattığını belirtilmiştir. Enstitü Başkanlığı oniki aylık ortalamalara göre reel getiride seçilmiş finansal yatırım araçlarından borsa endeksi'nin %40,9 ile en yüksek getiriyi saladını bunun yanı sıra, banka mevduatında (brüt) %0,1'lik reel getiri gerçekleştiğini belirtirken, Doların %3,3, Mark ın %13,1 ve külçe altının ise %18,4 lük reel düşüş ile tasarrufçusunu zarara uğrattığını açıklamıştır.

Bankacılık kesiminin toplam kredi hacmi,, 3 Temmuz 1998 itibarı ile 11.322,7 trilyon TL. olarak gerçekleşmiş tir. Bu rakam geçen yıl sonuna göre %43,3 lük, bir yıl öncesine göre ise %91.6 lık bir nominal artışa karşılık gelmektedir. Mevduat bankalarının mali kesim dışına verdiği yurtiçi kredilerin tutarı 9.753,4 trilyon TL. dir ve bu meblağın %39,9 u yabancı para kredilerdir. Bankacılık sisteminin toplam mevduatları ise yıl sonuna göre %41,7 ve bir yıl öncesine göre de %95,8 artarak 14.471,2 trilyon TL. yi bulmuştur. Bankalardaki yabancı para mevduatın toplamı ise toplam mevduatın %48,5 i oranındadır. DTH nın 6.684,1 trilyon TL. si (%95,2) yurt içinde yerleşiklere aittir. Parasal büyüklüklerdeki değişime bakıldığında Merkez Bankası ve Hazine'nin birlikte uyguladıkları program çerçevesinde dolaşımdaki paranın reel anlamda azaldığı ve M1 tanımlı dar para arzının kontrol altına alındığı göze çarpmaktadır. Bununla beraber, banka parasının da dahil olduğu M2 tanımlı para arzı izlendiğinde -büyük ölçüde vadeli ticari mevduatlardaki artıştan kaynaklanan- %6.8 lik reel artış olduğu görülmektedir. Bu sonuç, mali kesimde bir reform olmaksızın bankacılık sektörünün mevcut yapı ve ilişkileri değişmeden izlenecek para programlarının ne ölçüde başarıya ulaşabileceğinin basit bir göstergesi olarak kabul edilmelidir.

	1997 Sonuna Göre	Bir Yıl Öncesine Göre
M1	%32,9	%63,7
DOLAŞIMDAKİ PARA	%43,6	%61,3
M2	%51,9	%97,7
M2Y	%44,9	%97,0

3 Temmuz itibarı ile bankacılık sistemindeki men-

kul değerler cüzdanı 3.894,4 trilyon TL. ye ulaşmıştır. Bu miktar, geçtiğimiz yıl sonuna göre %79,5 bir yıl öncesine göre ise %136,8'lik bir artışa karşılık gelmektedir. Bankaların ellerinde tuttuğu menkul kıymetlerin %61,6'sı merkezi idarenin TL. iç borçlanma senetlerinden oluşmaktadır.

Bankacılık sistemindeki repo işlemlerinin hacmi 3 Temmuz itibarı ile 4.166,6 trilyon TL. ye ulaşmıştır. Bu işlemlerin %68 i bankaların müşterileri ile yaptıkları repo ve ters repo işlemlerinden oluşmaktadır. Buna göre, repo işlemleri bankacılık sistemindeki toplam mevduatların %28,8'ini, TL. mevduatların da %55,9'unu bulmuştur.

TEFE	HAZİRAN 1998	HAZİRAN 1997
Bir Önceki Aya Göre Değişim Oranı (%)	1,6	3,4
Geçen Yıl Sonuna Göre Değişim Oranı (%)	26,4	36,6
Geçen Yılın Aynı Ayına Göre Değişim Oranı (%)	76,7	75,7
12 Aylık Ortalamalara Göre Deişim Oranı (%)	85,1	78,3
TÜFE	**HAZİRAN 1998**	**HAZİRAN 1997**
Bir Önceki Aya Göre Değişim Oranı (%)	2,4	2,9
Geçen Yıl Sonuna Göre Değişim Oranı (%)	29,6	35,4
Geçen Yılın Aynı Ayına Göre Değişim Oranı (%)	90,6	78,0
12 Aylık Ortalamalara Göre Deişim Oranı (%)	94,0	78,5

Sonuç

Türkiye ekonomisinin iyiye gittiği ve sorunların çözülmekte olduğu yönündeki haber ve yorumlar açıklanan resmi ulusal rakamlar ve uluslararası veriler çerçevesinde değerlendirildiğinde ne yazık ki gerçek tablonun yansıtılandan bariz bir biçimde farklılaştığı gözlenmektedir. Ekonomik göstergelerde kaydedilen nisbi başarılar ise yapısal bir değişim veya istikrar programının başarısından çok devresel özellikteki gelişmelerden ve geçici-palyatif tedbirlerle elde edilen fiktif iyileşmelerden kaynaklanmaktadır.

Ekonomi politikaları için uygulama zamanı büyük önem taşımaktadır. Bir başka deyişle en doğru politika bile yanlış bir zamanlama ile uygulamaya konulduğu takdirde, sağlayacağı faydadan çok daha büyük zararlara yol açabilmektedir. Açıkça görülmektedir ki kamu otoriteleri, Türkiye deki enflasyon sorunuyla mücadele etmek için toplam iç talebi azaltacak politikalar izlemektedirler. Oysa, dünyada talep daralmasına bağlı ekonomik durgunluk tehlikesine karşı büyük bir tedirginlik yaşanmaktadır. Özellikle Asya krizinin ardından dünyada toplam talepte bir düşüş ve buna bağlı olarak ekonomik durgunluk sorunu baş göstermiştir. Talep sorunu sadece Japonya, Kore ve Güneydoğu Asya'daki ülkelerle de sınırlı değildir. Asya krizinden tamamen bağımsız olarak İngiltere de de ekonomik durgunluk sıkıntısı yaşanmaktadır ve bu sorunun önümüzdeki dönemde de devam edeceği tahmin edilmektedir. Ayrıca Asya krizinin Türkiye'nin dış ticaretini olumsuz etkilenmeye başladığı ve ciddi bir krize yol açabileceği ihtimali üzerinde pek de durulmamaktadır. Oysa göstergeler incelendiğinde, Türkiye'nin başta tekstil ve demir-çelik gibi çok kritik sektörleri olmak üzere dış ticarette önemli sorunlarla karşı karşıya olduğu görülmektedir.

Türkiye'nin toplam dış ticaretinin yarısını gerçekleştirdiği AB parasal birliğe geçişle birlikte kamu harcamalarını kısma, dış ticaret dengesini fazlaya çevirme yönünde bir strateji izlemektedir. Asya krizinin etkisiyle bu trend daha da kuvvetlenmiştir. Öte yandan AB-Türkiye ilişkilerinin, tarihinin en gerilimli bir döneminden geçtiği de bir gerçektir. Bu durum, yukarıda değinilen dış ticaret sorunlarının daha da ağırlaşması gibi olumsuz bir sonuca yol açabilecektir. Mali sistemimizin döviz krizine karşı son derece duyarlı olduğu unutulmamalıdır. Böyle bir durumda Merkez Bankasının rezervleri çok fazla bir koruma sağlayamayacaktır, zira 1,5 trilyon doları bulan uluslararası döviz piyasalarındaki günlük işlem hacminin karşısında 25,5 milyar dolarlık uluslararası rezervlerimiz oldukça mütevazı kalmaktadır.

Parasal-finansal programlarda önemli bir başarı sağlandığı doğrudur. Bununla birlikte, kamu kesiminin üretime yönelik-iç talebi canlandırıcı bütün harcamalarında ciddi kısıntılara gitmesine rağmen enflasyonla mücadelede ne derece başarılı olduğu tartışmalıdır. En azından, bir önceki yıl ile karşılaştırıldığında, hem son bir yıllık hem de 12 aylık ortalama değerlerde 1997'ye göre enflasyonda bir azalma değil, tersine artış olduğu DİE nin resmi rakamlarından görülmektedir. Üstelik gelişmiş ülkelerin tümünde deflasyonist bir dönem yaşanır ve dünya piyasalarında hemen bütün hammaddelerin fiyatlarında gerileme olurken Türkiye'nin aylık enflasyonunun, hala girmeyi hedeflediğimiz AB'nin yıllık kriterlerinin üstünde olması üzerinde düşünülmesi gereken önemli bir noktadır.

Dünya Ekonomisinde Son Gelişmeler

Recent Developments in the World Economy

Lokman GÜNDÜZ

For the World economy, 1998 is a year in which the growth expectations has been declined. Asian crisis has the greatest share in this negative atmospher. Asian crisis and the following recession which Japan has experienced effected the international markets negatively. In the short run nobody is expecting an economic reviwal. As a paralel to the recession, specially teh exchange markets have beed badly affected. European and USA stock exchange markets on the other hand, constituted exceptions from the current crisis. How long they can stand the presures, remains to be seen. The author makes a detailed evaluation of the current situation in the world economies.

Genel Trend

1998 büyüme beklentilerinin azaldığı bir yıl. Bu olumsuz atmosferde en büyük pay ise kuşkusuz Asya krizine ait. Asya krizi ve ardından Japonya'daki süregelen resesyon dünya ekonomilerini olumsuz etkilemeye devam etmiştir. Kısa vadede ekonomilerde bir canlılık beklenmemektedir. Ekonomilerdeki yavaşlamanın parelelinde özelikle döviz piyasaları olumsuz etkilenmiş ve dalgalanmalara maruz kalmıştır. Avrupa ve A.B.D. borsaları ise finansal piyasalarda yüksek performanslarıyla istisna oluşturmaya devam etmiştir.

Şu ana kadar bir çok açıdan imrenilecek bir performans sergileyen Amerikan ekonomisi yavaşlama sinyalleri vermektedir. A.B.D. ekonomisi yılın ilk yarısında temel makro göstergelerde parlak bir trend yakaladı. Yüksek büyüme hızı, azalan işsizlik ve enflasyon oranları, yükselen borsa ve dolar bu döneme damgasını vurdu. Asya krizinin varlığı bile bu dönemde ısınan ekonomiyi yavaşlattığı için olumlu değerlendirildi. Ancak giderek artan dış ticaret açığı başta olmak üzere olumsuz sinyaller de kendini göstermeye başladı. Bu yüzden bu yılın ikinci yarısında ekonomik performansın zayıflayacağı tahmin edilmektedir.

Avrupa Birliği ülkelerinin ekonomileri ise iyileşmeye devam etmektedir. Özellikle ihracata dayalı olarak büyüyen bu ekonomiler, Asya'daki talep daralmasından olumsuz etkilenmektedir. İmalat sektöründeki ya-

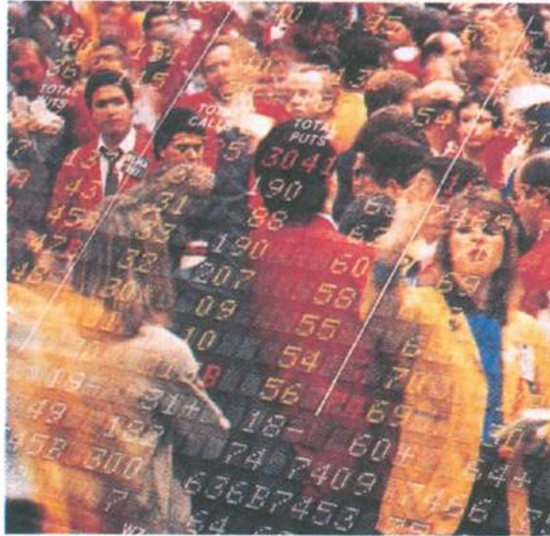
1. Bu yazı ağırlıklı olarak **The Financial Times, The Economist, Wall Street Journal, The Economist Intelligence Unit Country Foecasts, Far Eastern Economic Review (http://www.feer.com/) Morgan Stanley and Co. Inc.**(http:///www.ms.com/gef.html); **IMF World Economic Outlook (http://www.imf.org), Bank for International Settlements (http://www.bis.org/)** Deutsche **Bundesbank (http://www.bundesbank.de/)** ve **OECD (http://www.oecd.org/)** yayınlarından faydalanılarak hazırlanmıştır.

vaşlama bunun bir göstergesidir. Buna rağmen iyileşen emek piyasasından destek alan güçlü yurtiçi talebin varlığı bu ülkelerin en az geçtiğimiz yıl kadar bir performans sergileyebileceğini göstermektedir. Enflasyonun çevre ülkelerde de kontrol altında tutulduğu gözlenmektedir.

Japonya ise hala resesyondan çıkabilmiş değil. Asya ülkeleri yavaş yavaş toparlanmaya çalışırken Japonya ekonomisi dünya ekonomisi için de tehdit olmaya devam etti. Başta bankacılık sistemiyle ilgili önemli sorunları bulunan Japonya, beklenen etkin politikaları şu ana kadar uygulayabilmiş değil. Bu yüzdendir ki Japon yeni, dolar karşısında son aylarda sürekli değer kaybetmektedir.

Uluslararası finansal piyasalara damgasını vuran Asya krizinin etkileri daha geçmeden Japonya'nın resesyona boğulması para piyasalarını oldukça olumsuz etkilemiştir. Haziran ayına gelindiğinde Japon yeni, dolar karşısında büyük oranda değer kaybetmiştir. Japon yeninin büyük oranda değer kaybı başta bölge ülkeleri olmak üzere tüm dünyayı endişelendirmiştir. Bu noktada Çin'in para birimini devalüe edip etmeme aşamasına gelinmiş olması, bölgedeki diğer ülkeler açısından zincirleme devalüasyon tehlikesini beraberinde getirmiştir.

Uluslararası finansal piyasalara damgasını vuran Asya krizinin etkileri daha geçmeden Japonya'nın resesyona boğulması para piyasalarını oldukça olumsuz etkilemiştir. Haziran ayına gelindiğinde Japon yeni, dolar karşısında büyük oranda değer kaybetmiştir. Japon yeninin büyük oranda değer kaybı başta bölge ülkeleri olmak üzere tüm dünyayı endişelendirmiştir. Bu noktada Çin'in para birimini devalüe edip etmeme aşamasına gelinmiş olması, bölgedeki diğer ülkeler açısından zincirleme devalüasyon tehlikesini beraberinde getirmiştir. Döviz piyasalarındaki dalgalanmalardan bir çok gelişmekte olan piyasalar da etkilenmektedir. Son aylarda spekülatörlerin öne çıkardığı ülkeler Güney Afrika ve Rusya olmuştur. Güney Afrika'nın para birimi dolar karşısında değer kaybederken Rusya ekonomisi ile ilgili endişeler son aylarda gündemi işgal etmeye başlamıştır. Döviz piyasalarındaki olumsuz gelişmelerin tersine sanayileşmiş ülkelerin sermaye piyasaları canlılıklarını korumuştur. A.B.D. ve Avrupa'daki borsalarında yılın ilk altı ayında rekor üstüne rekorlar kırılmıştır. Tüketici harcamalarının arttığı bir dönemde aktif fiyatların yükselmesi büyüme açısından negatif bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Hisse senetleri fiyatlarında tersine bir dönüş hanehalkının zenginliğini etkileyeceğinden başta A.B.D. olmak üzere OECD ülkelerindeki büyümeyi olumsuz etkileyebilecektir.



Fed'in Açmazı ve Değişen Beklentiler

Bu yılın ilk çeyreğinde Amerikan ekonomisi yıllık bazda %4.2'lik bir büyüme performansı sergilerken; fiyatlar yıllık bazda son 34 yılın en düşük rakamı olan %0.9 oranında artış gösterdi. Yine geleceğe yönelik fiyat artışlarının iyi bir göstergesi olan istihdam maliyeti endeksinin de ilk çeyrekte düşük çıkması (%0.7) faiz oranlarındaki artış beklentisini kırdı. Amerika'da işsizlik rakamları da son 28 yılın en düşük seviyelerine kadar geriledi. Nisan ayında açıklanan işsizlik rakamları %4.3'e düştü. Bir önceki ayda gerçekleşen işsizlik rakamları ise %4.7 idi. Açıklanan son rakamlar enflasyonist baskıları tekarar gündeme getirdiyse de; Amerikan Merkez Bankası ya da kısa adıyla Fed'in başkanı Alan Greenspan faiz oranlarında henüz artış zamanının gelmediğini vurguladı. Fed, halen önümüzdeki aylarda Asya krizinin etkisiyle ekonominin yavaşlayacağını tahmin etmekte ve bu yüzden faiz oranlarına müdahale etmemektedir.

Kimilerine göre Fed, gerçekten şaşırtıcı bir çelişkiyle karşı karşıya bulunuyor. Amerikan ekonomisinin

mevcut güçlü yapısına ilişkin sinyallerin devam etmesi, normal şartlar altında sıkı para politikasının da habercisi olması gerekiyordu. Halbuki fiyatların düştüğü ekonomide deflasyon da bir yandan canlılığını koruyor. Böyle bir ortamın sürmesindeki en önemli şartlar ise, güçlü bir doların varlığı, petrol fiyatlarında son günlerde görülen düşüşler ve Asya krizinin Amerikan ekonomisi üzerindeki muhtemel yavaşlatıcı etkiler olmaktadır. Bu pembe tablo karşısında bilindiği gibi yatırımcılar yeni bir ekonomik paradigmadan bile söz eder hale geldiler. Buna göre Amerikan ekonomisi yapısal özelliklerinden dolayı çevrimsel bir enflasyon spiraline yeniden yakalanmadan büyümeye devam edebilmektedir.

Aslında hikaye bu kadar da basit değil. Kimi uzmanlara göre -doların değerinin yükselmesi, enerji fiyatlarının düşmesi ve enflasyonun hesaplanmasında uygulanmaya başlayan yeni düzenlemeler gibi- istisnai bir takım unsurların ortaya çıkışı enflasyonun yükselmesini önlemiştir. Bu son gelişmeler, Amerika'daki enflasyon çevrimleri konusunun uzmanlarından Profesör Robert J. Gordon'a göre adeta "cennetten gelen bir ilaç" (manna from heaven) görevi görmüştür. Başka bir deyişle bu tesadüfi gelişmeler olmasaydı enflasyon şimdiye kadar hızlanmış olacaktı.

Finansal piyasalara bakıldığında şu ana kadar tesadüfi faktörlerin sürekliliğinden sözedilebilmektedir. Son aylarda petrol fiyatları düşmüştür. Ayrıca dolar da yeniden güçlenmeye başlamıştır. Dolayısıyla Fed ve finansal piyasalar, enflasyon açısından şanslı konumunu sürdürmektedir. Morgan Stanley Dean Witter'in hesaplarına göre son üç yılda doların değer kazanması, 1997'de enflasyonun yıllık bazda %0.5 ile %0.75 arasında daha düşük gerçekleşmesini sağlamıştır. Dolayısıyla özellikle Japon yeninin mevcut zayıf konumunu sürdürmesi durumunda, enflasyonda benzer bir sınırlandırmanın bu sene de gerçekleşebileceği ihtimal

Bir çok yerde A.B.D.'nin son zamanlarda büyüme gizeminin yol açtığı bir sorunla karşı karşıya kaldığını vurgulanmaktadır. Son yıllarda hisse senetlerinin fiyatları çok artmıştır. Hisse senetlerini ellerinde tutan Amerikan nüfusunun yarısı son beş yılda oldukça zenginleşmiştir. Özellikle geçen yıl daha da artan bu zenginlik yüksek reel borçlanma maliyetlerini de arkasında bırakmıştır. Hisse senetlerindeki değişimin de dahil edilmesiyle tüm finansal koşulların göz önüne alınarak oluşturulan bir endeks, gevşek para politikalarının mevcudiyetini göstermektedir. Tasarruf oranlarında görülen düşüşler de insanların şimdiki ve gelecekteki zenginliklerini konusunda güvence duyduklarını göstermektedir.

dahilindedir. Ayrıca enflasyondaki düşüşün bir diğer önemli kaynağı petrol fiyatlarıyla ilgilidir. 1998'in ilk üç ayda petrol fiyatları %30'dan daha fazla bir düşüş yaşamıştır. Ve daha da önemlisi tüketici fiyatları endeksinin hesaplanmasında enerji ürünlerinin sepetteki ağırlığı %7 civarındadır. Bununla birlikte petrol fiyatlarının sağladığı bu önemli avantajın uzun süreli sürmesi şu an için belirsizdir. Zira halihazırda dünyanın belli başlı petrol üreticileri petrol üretiminde kısıntıya gideceklerini belirtmişlerdir. Sonuç itibariyle şayet enflasyondaki yavaşlamada bu geçici faktörlerin etkisi temel değişkenlere görece fazla ise, şansın er geç döneceğini unutnamak gerek. Merkez bankası politikalarının ekonomiyi ve enflasyonu etkileme sürecinin 12 ile 18 ay kadar bir zaman aldığı düşünüldüğünde, büyümeye devam eden bir ekonomi karşısında, Fed'in alacağı kararların önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır. Petrol üreticilerin aldığı son kararlar göz önüne alındığında Fed için kum saati daha da hızlı akmaya başlamış gözükmektedir.

Bir çok yerde A.B.D.'nin son zamanlarda büyüme gizeminin yol açtığı bir sorunla karşı karşıya kaldığını vurgulanmaktadır. Son yıllarda hisse senetlerinin fiyatları çok artmıştır. Hisse senetlerini ellerinde tutan Amerikan nüfusunun yarısı son beş yılda oldukça zenginleşmiştir. Özellikle geçen yıl daha da artan bu zenginlik yüksek reel borçlanma maliyetlerini de arkasında bırakmıştır. Hisse senetlerindeki değişimin de dahil edilmesiyle tüm finansal koşulların göz önüne alınarak oluşturulan bir endeks, gevşek para politikalarının mevcudiyetini göstermektedir. Tasarruf oranlarında görülen düşüşler de insanların şimdiki ve gelecekteki zenginlikleri konusunda güvence duyduklarını göstermektedir. Bu faktörlerin ışığında hisse senetlerinin düşmesiyle tehlikeli bir ortam ortaya çıkacaktır. Borsanın ya-

2. John Lipsky, "Coming US slowdown", **The Financial Times**, June 24, 1998.

ratacağı etki sıkı para politikasını zorunlu kılacak ve böylece talepte büyük düşmeler yaşanacaktır. Kısaca, boğa borsasının devam etmesi politika yapımcılarının başlarını daha da ağrıtmaya devam edecektir.

A.B.D. ekonomisine ilişkin beklentiler son günlerde değişmektedir. Asya krizinin Amerikan ekonomisi üzerindeki pozitif etkisi ortadan kalkmakta ve dış ticaret açığı giderek açılmaktadır. Sanayi üretiminde de yavaşlama eğilimleri görülmektedir. Ikinci olarak özellikle boğa piyasalarının desteklediği tüketici harcamalarının da sonuna gelindiği görülmektedir. Böylece ekonomide Asya kaynaklı yavaşlama eğilimlerinin yanı sıra yurtiçi talebin de azalması büyüme rakamlarını aşağıya çekebilecektir. Chase Manhattan Bankasının araştırmalarına göre bu iki faktörün birleşmesinin sonucunda A.B.D. ekonomisi bu yılın ikinci yarısında oldukça yavaşlayacaktır. Buna göre yılın son çeyreğinin bir önceki senenin son çeyreğine göre Amerikan ekonomisin büyüme hızı da %1.5 civarında gerçekleşecektir.[2] Halbuki bu oran 1997'de %3.7 idi.

Euroland İyiye Gidiyor

Bilindiği gibi, Asya krizinden pek etkilenmeyen bölgelerin başında Avrupa gelmektedir. Bir zamanların "büyümenin olmadığı topraklar" ya da "geleceğin açık sanayi müzesi" gibi adlandırılmalara maruz kalan kıta Avrupasında şimdilerde ekonomi giderek canlanıyor. Özellikle tüketici güven anketlerinde parlak sonuçların elde edilmesi bu inancı kuvvetlendiren önemli bir koz. Geçtiğimiz Mart ayının AB ülkelerinde yapılan tüketici güven endeksi son dokuz yılın rekorunu kırdı. Euroland'ın hasta adamı Alman tüketicisinin bile geçen şubat'a göre tüketim mallarına olan talebi %7.4 artış kaydetti. Görünen o ki ekonomide yaşanan canlanmada tüketici harcamalarının payı büyük.



1998 yılına hızlı giren sanayileşmiş ülkelerde büyüme rakamları bu yılın ikinci çeyreğinde yavaşlamış gözükmektedir. Buna rağmen Japonya dışındaki gelişmiş ülkelerin sergilediği performanstan umutlu olmak mümkündür.. Bunda en büyük pay sahibi değişken kuşkusuz işsizlik rakamlarının azalmaya yüz tutmasıdır. Bilindiği gibi İşsizlik rakamlarındaki bir azalma tüketici talebini de canlandırmaktadır. Yapılan tahminlere göre işsizlik rakamları 11 üyeli Avrupa Para Birliğine üye ülkelerde düşmeye devam edecektir. Son günlerde Almanya ve Fransa'da açıklanan işsizlik rakamları ve canlanan tüketici talebi Avrupa ülkelerinin ekonomik performanslarının devam edeceğini göstermektedir. Dolayısıyla yılın ikinci çeyreğinde Euroland'da yavaşlayan ekonominin bu performansının kısa süreli olacağına inanılmaktadır. Morgen Stanley uzmanlarının tahminlerine 11 üyeli EMU ülkelerinde 1998 yılı büyüme oranı %2.6 dolayında olacaktır. Daha önceki tahminler %2.8 civarındaydı.[3] Bu olumlu atmosfer finansal piyasalara üzerinde de etkisini göstermektedir. Euroland'ta kısa dönem faiz oranları yıl sonu itibariyle %3.5'ler düzeyine düşecek gözükmektedir. Buna mukabil yakın vadede tahvil getirileri de biraz azalacaktır. Doların ise güçlenmesi sözkonusudur. Uzmanlara göre borsalar da bu gelişmelerden kendi paylarını alacaktır. Morgen Stanley'nin tahminlerine göre, önümüzdeki 12 ay boyunca hisse senedi piyasaların %15 daha yükselme potansiyeli bulunmaktadır.

AB ülkelerinde politika uyumsuzluklarının giderilmesinin herkes için pozitif bir getiri sağladığı görülmektedir. Buradan Avrupa ekonomi politiğine ilişkin bundan bir takım dersler çıkarmak mümkündür. Herşeyden önce maliye politikaları ile ekonominin canlandırılması oldukça zorlaşmıştır. Tüketici harcamalarının suni olarak desteklenmesi de geri tepmiştir. Tüketiciler üzerinde en etkilisi iş alanlarının yaratılmasıdır. Son yıllarda AB ülkelerine bakıldığında uygulanan politikaların doğruluğu da bunları kanıtlamaktadır. Böyle bir ortamda finansal piyasalar EMU projesine gerekli desteği göstermiştir. Avrupa ülkelerinin birbirleriyle olan çapraz döviz kurları da dış rüzgarlara karşı duyarsız hale gelmiştir. Bu özellikle en azında Euroland için geçerlidir. Gerçi bunun Alman markı dışındaki ülkeler için daha geçerli olduğu söylenebilir.

Avrupa'nın daha sıkı bir maliye politikasına karşılık

3. http://www.ms.com/gef.html

daha gevşek bir para politikası tercih ettiği görülmektedir. Dolayısıyla faiz oranlarının daha uzun bir süre düşük kalması beklenmektedir. Tek paraya giden yolda Avrupa ülkelerinin faiz oranlarının Almanya'daki düzeylerde azalarak birbirlerine yaklaşması özellikle güney Avrupa ülkelerinin borsaları üzerinde etkili olmuştur.

Ya Japonya Çökerse

Asya krizinin ardından durulmaya başlayan bölgede küresel ekonominin kırılganlığı gündemden inmiş değil. Özellikle Japon ekonomisine ilişkin endişeler bunun en önemli kaynağı. Japon ekonomisinin resesyona doğru sürüklenmesi, politika yapımcılarının ekonomiyi canlandırmadaki başarısızlıkları ve sonuçta yenin değerinin düşmeye devam etmesi tüm dikkatleri Japonya'ya yöneltti. Bunu en iyi uluslararası finansal basının kapak sayfalarından da izlemek mümkün. Örneğin *The Economist* dergisi 11-17 Nisan sayısında "eğer Japonya çökerse" diye başlık atarken, *Far Eastern Economic Review* da aynı ayki sayısında "Japonya uçurumun kenarında" diyerek işin ciddiyetine dikkatleri çekti.

Çin ekonomisi Japonya'nın ekonomik performansından üç şekilde etkilenebilmektedir. 1997'de Çin ihracatının %20'si Japon piyasalarına yapılmıştı. 1998'in ilk çeyreğinde Japonya'nın Çin'den ithalatı %7.4 oranında azaldı. Dolayısıyla yenin değerindeki düşüşün devam etmesi bu süreci hızlandırabilecektir. Benzer şekilde Çin'in ithalatının %15'ini Japonya karşılamaktadır. Bu durumda Japon firmaları daha da avantajlı konuma yükseleceklerdir.

Bu yılın Nisan başlarında Japon hükümeti ekonomiyi canlandırmak için yeni bir mali paket açıkladı. Sözkonusu paketin toplam tutarı 16.trilyon yen, başka bir ifadeyle o dönemin kurundan 125 milyar dolar. Gerçekte bu açıklamalar uzun bir zamandır yapılıyor. Dönemin iktidardaki Liberal Demokratik Partinin 1997'nin Ekim ayından bu yana yaptığı altıncı açıklama olan bu mali pakette, vergi indirimleri 4 trilyon yenlik bir paya sahipken, kamu harcamalarında 10 trilyon yenlik bir tutar sözkonusuydu. Bununla birlikte yapılan son açıklamalar finansal piyasaları pek tatmin etmedi ve hayal kırıklığıyla karşılandı. Herşeyden önce sözkonusu tutarın nasıl ve nerelere harcanacağı konusu hala belli değildi. Ekonominin "dur kalk" tarzından kurtulması ise şu an için pek olası gözükmüyor. Bu yüzdendir ki 1998'de ekonominin büyüme hızına yönelik yapılan tahminlerde oldukça düştü. Genel olarak beklentiler %0.5'lik bir negatif büyüme ile %1.2'lik bir pozitif büyüme arasında odaklaşmış gözükmektedir. OECD'nin Nisan ayında yayınladığı raporda Japonya'nın 1998 yılında %0.3 oranında küçüleceği tahmin edilmektedir. Raporda Asya ülkeleri için bu yıl için çizilen karamsar tablo gelecek yıllarda aydınlanırken, Japonya'yı bekleyen sorunların ve zorlukların çok büyük olduğuna işaret edilmektedir.

Japon ekonomisinin içinde bulunduğu durumla ilgili farklı bir yorum M.I.T'nin ünlü hocası Paul Krugman'dan gelmektedir. Buna göre Japon yatırımcıların Japon ekonomisinin gelecekteki üretim potansiyelin şimdi potansiyelinden düşük olduğuna inanmaları rasyonel bir davranıştır. Böylelikle Japonya mevcut düşük yatırım düzeylerine sahip olmaktadır. Krugman'a göre sıfır nominal faiz oranlarının bile yeterli düzeyde toplam talebi üretemeyeceği yönündeki temel önerme kuramsal (varsayımsal) değildir. Japonya'da yaşanan durum bu gerçeğin ta kendisidir. Eğer birileri yapısal reformun veya mali genişlemenin gerekli talebi yaratacağı konusunda ikna olamazsa; ekonomiyi genişletecek tek çözüm reel faiz oranlarını azaltmaktır ve bunu yapmak için de tek yol enflasyon beklentilerini artırmaktır.

Japonya'nın şu anki kötü ekonomik performansı özellikle komşu ülkelerinde endişeyle karşılandı. Özellikle son aylarda Japon yeninin hızla değer kaybetmesi bir çok ülkeyi olumsuz etkiledi. Düşen yenden ilk aşamada en çok etkilen yine bölge ülkeleri oldu. Avustralya doları, dolar karşısında son 12 yılın en düşük paritesi olan 0.5715'e kadar indi. Bu arada Tayvan milli parası da son 11 yılın en düşük seviyesi yakaladı. Asya'daki bir çok ülkenin borsasında da önemli düşüşler görüldü. A.B.D. ve Avrupa borsalarında etki önemli boyutlarda olmadı.

Yenin değerinin düşmeye devam etmesi durumunda sonuçlar çok daha kötü boyutlara ulaşabilecektir. Bu durumda özellikle paraları Amerikan dolarına bağlanmış olan Hong Kong ve Çin paraları büyük bir baskı altına girecektir. Çin ve Hong Kong ekonomilerinin bu yıl görece yavaşladıkları düşünüldüğünde düşük yenin bu ülkelerin para birimlerini devalüe etmelerine zorla-

yacağı ifade edilmektedir. Uzmanlara göre 160 ve hatta 155 paritesi bile yeterince korkutucu rakamlardır ve bu yıl olmasa bile gelecek yıl bu ülkelerde bir devalüasyon büyük bir olasılık olarak karşımıza çıkmaktadır. Kuşkusuz bu durum bölgedeki diğer ülkelerin karşılıklı devalüasyon silahlarını kullanma olasılığını da artırmaktadır.

Japonya dünyanın ikinci, Asya bölgesinin ise en büyük ekonomik gücü. Bölge GSMH'sının %60'ından daha fazlası Japonya tarafından üretiliyor. Japonya geçtiğimiz yıl Asya ihracatının %15.3'ünü satın aldı. Bölgeye giren yabancı sermayenin ise en büyük kaynağını da teşkil etmektedir. Doğaldır ki yenin son günlerdeki değer kaybı en başta Çin'de alarmla karşılandı. Piyasalardaki mevcut 1 dolar = 125 yen paritesinin temel bir sebep yokken şimdilerde 140 yenlerde kabul görmesi Çin renminbi üzerindeki baskıları da artırdı. Bu yüzden Çin hükümetinin G-7'ye para birimini devalüe etmeme yönündeki taahhüdü ülkeye ağır bir yük yüklemektedir. Ciddi yapısal reformlardan geçmekte olan Çin ekonomisi yenin zayıflamasıyla deflasyonist bir şoka maruz kalabilmektedir.



Çin ekonomisi Japonya'nın ekonomik performansından üç şekilde etkilenebilmektedir. 1997'de Çin ihracatının %20'si Japon piiasalarına yapılmıştı. 1998'in ilk çeyreğinde Japonya'nın Çin'den ithalatı %7.4 oranında azaldı. Dolayısıyla yenin değerindeki düşüşün devam etmesi bu süreci hızlandırabilecektir. Benzer şekilde Çin'in ithalatının %15'ini Japonya karşılamaktadır. Bu durumda Japon firmaları daha da avantajlı konuma yükseleceklerdir. Japonya'dan gelen finansal akımlar da oldukça önemlidir. Çin'in yurt dışı borçlarının %30'u Japonya'ca karşılanmaktadır. Japon ekonomisinin düzelmemesi durumunda Japon bankalarının Çin'e kredileri azalacaktır. Yine Japonya'nın Çin'e doğrudan yabancı yatırım oranı da %8.4 oranındadır. Yenin zayıf konumu nedeniyle Çin ekonomisinin en fazl etkilenme yolu Kore ve diğer bölge ekonomileri üzerindeki ticaret ve sermaye akımları vasıtasıyla olacaktır. Çin Kore'nin en büyük ihracat pazarıdır. Koreli şirketlerin Çin'de saldırgan fiyat kırma politikaları Çin'deki deflasyonu kötüleştirmektedir. Petrokimya endüstrisi başta olmak üzere demir-çelik ve diğer sermaye yoğun endüstriler büyük bir baskı altındadır. Yenin değerindeki düşüş Kore wonunun değerinin daha da düşmesini, dolayısıyla Çin üzerindeki baskıların artması anlamına gelmektedir.

Haziran ayı Asya krizinin önemli bir dönüm noktasını oluşturdu. Çin'in para birimi olan renminbiyi devalüe edebileceği yönündeki uyarıları gerekli yerlere ulaştı. Böyle bir ihtimalin gerçekleşmesinin dünya döviz piyasalarında karşılıklı devalüasyon zincirini başlatabileceğinin farkında olan Amerika ve Japonya finansal piyasalarda ortak hareket ettiler. İki ülke yeni desteklemek için piyasalara müdahele etti. Böylece piyasalara yapılan müdahele başlangıçta Japon yeninin ani düşüşünü engelledi. Bununla birlikte para piyasalarına müdahalenin etkisinin sınırları bilinmektedir. Böyle bir manipülasyon ancak arkasından gerekli önlemlerin alınmasıyla başarıya ulaşabilecektir. Bu noktada dünyanın gözünün halen Japonya'da olduğunu söylemek mümkündür. Buna mukabil geçmiş tecrübeler Japonya konusunda fazla umut vermemektedir.

Morgan Stanley and Dean Witter'den Stephen Roach ise Asya krizi kaynaklı dünya finansal piyasalarının oldukça olumsuz etkileneceği senaryosunun pek muhtemel olduğu kanaatinde değil. Bunun için üç temel neden sıralanıyor. Öncelikle Çin ekonomisi zayıf yene rağmen gayet iyi dayanıyor. Çin ve Japonya'nın farklı ihracat kulvarlarında yol almaları ve Çin'in sermaye hareketlerini serbestleştirmemiş olması, cari işlemlerdeki fazlalıkları ile muazzam döviz rezervleri başlıca artılar olarak ortaya konulmaktadır. İkinci olarak, Japonya'da ekonomik manzaranın parlak olmamakla birlikte çok da kötü olmadığı vurgulanmaktadır. Japonya'ya ilişkin bu yılki büyüme tahminleri negatif de olsa ekonominin küresel ekonomiye etkisinin son yıllardaki performansı gözönüne alındığında çok olumsuz olmayacağı ifade edilmektedir. Üçüncü olarak IMF destekli para ve maliye politikaları şimdilerde dağıtılma sürecini yaşamaktadır. Böylelikle yüksek faiz oranları ve sıkı maliye politika-

larının oluşturduğu makro baskılar azalmaya yüz tutmaktadır. Yenin değerindeki düşüşlerin devam etmesi durumunda Çin hükümetinin döviz kuru politikasında değişime gideceği yönündeki beklentileri artırıyor.

Döviz Piyasalarında Kargaşa

Bilindiği gibi son yıllarda Amerikan doları hızla değer kazandı. Yen karşısında 1995 Mayıs'ında düştüğü en son kur olan 80 yenden bu yana yen karşısında %65'den daha fazla bir değer kazanmıştır. Amerikan dolarının değer kazanmasında bu süre içerisinde ekonomide sağlanan parlak performansın önemli yeri bulunmaktadır.İşsizlik oranı son 28 yılın en düşük seviyesine ulaşmış; enflasyon son 30 yılın en düşük seviyelerinde seyrederken büyüme hızı da son 10 yılın en istikrarlı dönemlerini yaşamaya başlamıştır. Dolayısıyla Amerikan doları güçlü ekonomisinin bir yansıması olarak parlak günlerini yaşarken Japonya ve Avrupa kendi sorunlarıyla başbaşa kalmışlardır. Sonuçta ekonomik faktörlerin döviz kuru hareketlerini yönlendirdiği düşünüldüğünde Avrupa ekonomisinin son aylardaki görece canlanışıyla birlikte DM / Dolar kurunda Alman markı lehine düzelmeler görülürken Japon ekonomisinin içinde bulunduğu resesyon nedeniyle de dolar yen karşısında özellikle son günlerde hızla değer kazanmıştır.

Teorik olarak yaklaşıldığında Japon yeninin değerinin düşmesi Japonya açısından sorunlarının bir kısmının ihracına yol açacağından iyi bile kabul edilebilir. Ancak problem şu ki Japonya'nın ihracatının %40'u henüz ekonomik krizden sıyrılamamış Asya ülkelerine yapılmaktadır. Japon yeninin zayıflaması aynı zamanda bu ülkelerin Japonya'ya olan ihracatlarını da oldukça olumsuz etkilemektedir. En büyük ve en önemli ihracat pazarları konumunda olan Japonya'da bu ülkelerin mallarına olan talebin azalması bu ülkelerin mevcut ekonomik şartlarını daha da kötüleştirebilecektir. Sadece Mayıs ayının ilk 10 gününde Japon ithalatı %28 düşüş yaşamıştır.

Yenin değer kaybındaki önemli bir problem iki ülke arasındaki aktifler arasındaki fazi oranı farklılıklarıdır. Amerikan hazine tahvilleri yıllık bazda %5.8 oranında bir getiri sunarken Japonya'nın uzun dönemli tahvillerinin ortalama getirisi %1.4 civarındadır. 1995 yazından bu yana Japon yeninin yıllık %12 oranında değer kaybettiği gözönüne alındığında yıllık faiz oranları arasındaki getiri farkı %16'lara kadar yükselmektedir. Kuşkusuz bu marjlar iki ülke ekonomisinin görece güçlerinin yansımasını ifade etmektedir. Japon ekonomisinin bu yıl %0.4 oranında küçülmesi beklenirken Amerikan ekonomisinin %3.1 oranında büyüyeceği tahmin edilmektedir.

Japon ekonomisinin içinde bulunduğu kötü durum piyasa tarafından bilinmesine rağmen, temel makro değişkenlerin döviz kurlarına yansıması zaman aldı. Bunun başta gelen nedeni yatırımcıların Japon merkez bankasının muhtemelen Amerikan desteği ile yeni desteklemek için piyasaya müdahale edeceğine inanmalarından kaynaklandı. Son günlerde Japon yenindeki hızlı düşmenin nedeni de Japon merkez bankası ile Amerikan hazine bakanlığı hakkında değişen algılamanın sebeb olduğudur. Özellikle Japonya merkez bankasında mevcut %0.5'lik rekor kısa dönem faiz oranlarının daha da düşürülmesi yönündeki bazı algılamaların ortaya çıkması süreci hızlandırdı. Bu duruma rağmen merkez bankasının da başlangıçta piyasaya müdahale etmemesi Japon yetkililerin devalüasyonun sürmesi konusunda gevşek oldukları inancını doğurdu. Japonya merkez bankasının piyasalara son anda müdahale etmesi ise döviz rezervlerinin %10'nun erimesine neden olduğu gibi piyasalardaki temel trendi değiştirmekte de başarılı olamadı.

Amerika cephesinde ise Japonya'nın hızla artan cari işlemler fazlası ve devalüasyonla ilgili şikayetlere rağmen Washington'un yenin düşüşü karşısında gevşek davrandığı gözlenmektedir. Uzmanlara göre Hazine yetkilileri güçlü bir doların varlığını deflasyonist olarak değerlendirmektedir. Bu yüzden değerli bir değer enflasyonist baskıları azaltmakta ve merkez bankasının faiz oranlarında bir artışa gitmemesini sağlamakatdır. Bununla birlikte Amerika'da da hiç kimse yenin aniden değerinin düşmesinden yana değildir. Hazine yetkilileri de bu düşüşün düzenli bir şekilde gerçekleşmesinden yanalar.

Diğer yandan piyasalar özellikle olası bir Japon merkez bankası müdahalesine karşı duyarlıdır. Fakat, Paskalya sırasında da olduğu gibi yapılan müdahaleler sonuçsuz kalmıştır. A.B.D. ile uyumlu bir müdahalenin de şu aşamada sözkonusu olduğu görülememektedir. Hazine yetkililerin müdahalelerin etkinliği konusundaki şüpheciliği bilinmektedir. Haziran başlarında yapılan G-7 zirvesinden de yenle ilgili önemli, bir gelişme olmamaış; bunun yerine Rusya'nın içindeki bulunduğu kötü ekonomik şartların gereği olarak yardım konusu gündemin ilk sırasını işgal etmiştir.

Rusya'da Kriz

Rusya uzun zamandır ekonomik bir krizle mücadele ediyor. Son zamanlarda dünya finansal piyasalarında

bu ülkeyle ilgili endişeler giderek arttı. Rusya borsasının yıl başından bu yana %62 oranında düşmesinin ardından, özellikle döviz piyasalarında ruble ile ilgili spekülasyonlar yoğunlaştı. IMF ile henüz anlaşamayan Rusya rublesini savunmak için faiz oranlarını %60'dan %80'lere çıkardı. Hatırlanacağı gibi faiz oranları bir ara %150'lere kadar çıkarılmıştı. Bir yıllık devlet tahvili getirileri de %85'lere kadar çıktı.

Rusya'nın temel açmazı yüksek bütçe açığının finansmanında büyük ölçüde dış borçlanmaya bağlı olmasında yatmaktadır. Bu durum vergi gelirlerinin azalması, durgun ekonomi ve ihracatının önemli bir kısmını oluşturan petrol ve doğal gaz gelirlerinin düşen fiyatların paralelinde azalmasıyla birleştiğinde daha da kötü hale gelmektedir. Kamu borçlarının kısa vadede yoğunlaşmış olması bütçe açığının finansmanını güçleştirmektedir. Hükümet fonları çekebilmek için faiz oranlarını yükseltmek zorunda kalmaktadır. Bu da büyümeyi yavaşlatırken bütçe açığını artırmakta ve hisse senedi ile tahvil fiyatlarını da olumsuz etkilemektedir.

Şimdiye kadar başta Almanya, Fransa, Hollanda, İsviçre ve Belçika olmak üzere Avrupa borsalarının yeni rekorlara doğru koşması gözleri Rusya'dan uzak tutsa da rublenin büyük oranlı bir devalüasyona maruz kalması bölge ülkelerini de endişelendirmiştir. Rus-

Dünya Ekonomisi – 1997

Ülke	GSYİH 1997 (Milyar dolar)	Nüfus	Kişi Başına Milli Gelir (Dolar)	1993-97 Ortalama Büyüme Hızı	İhracat (fob-milyar dolar)	İthalat (fob-milyar dolar)
Kuzey Amerika	**8.700.8**	**297.9**	**292**	**2.9**	**894.4**	**1.068.7**
A.B.D.	8.081.0	267.6	30.193	2.9	674.	872.6
Kanada	619.8	30.2	20.51	2.7	219.9	196.1
Batı Avrupa	**8.649.5**	**448.9**	**19.267**	**1.6**	**2.223.**	**2.059.6**
Almanya	2.107.9	82.1	25.671	1.4	510.6	437.9
Fransa	1.389.6	58.7	23.677	1.5	277.7	250.9
İngiltere	1.293.9	59.0	21.943	3.0	280.6	297.8
İtalya	1.128.5	57.5	19.626	1.2	253.4	206.4
İspanya	531.3	39.3	13.522	1.9	104.3	117.7
Hollanda	361.6	15.6	23.183	2.6	168.0	149.3
İsviçre	253.9	7.1	35.733	0.2	88.6	89.7
Belçika	240.4	10.2	23.642	1.4	150.6	142.3
İsveç	229.6	8.8	25.996	1.7	82.6	65.4
Avusturya	206.0	8.1	25.476	1.8	53.2	60.6
Türkiye	184.5	63.7	2.894	4.5	32.9	43.6
Danimarka	161.9	5.3	30.691	2.8	46.5	40.1
Norveç	153.0	4.4	34.815	4.0	50.5	36.6
Yunanistan	118.4	10.5	11.230	1.7	5.7	21.8
Finlandiya	117.9	5.1	22.935	3.4	39.5	28.6
Portekiz	100.6	9.9	10.153	2.0	25.5	35.3
Yrlanda	70.5	3.6	19.807	7.8	53.8	35.7
Doğu Avrupa	**829.1**	**309.5**	**2.679**	**-2.1**	**199.1**	**203.6**
Rusya	462.4	147.0	3.146	-6.1	87.6	70.0
Polanya	137.3	38.7	3.551	5.8	27.1	37.7
Ukrayna	49.7	50.7	981	-12.8	14.0	16.7
Çek Cumhuriyeti	48.9	10.3	4.773	2.9	22.3	26.3
Macaristan	44.5	10.2	4.384	1.8	19.6	21.4
Romanya	34.6	22.6	1.532	1.9	8.5	10.0
Kazakistan	22.4	16.5	1.356	-8.4	6.9	7.2
Slovakya	19.5	5.4	3.622	4.2	8.8	10.3
Bulgaristan	9.9	8.3	1.188	-3.3	4.3	3.9

ya'nın Avrupa ile olan yakın ticari bağlantıları bu endişeleri haklı çıkarabilmektedir. Diğer yandan Batı açısından Rusya sözkonusu olduğu ekonomik endişelerin ikinci planda kaldığı da gözükmektedir. Batının Rusya'da olası bir rejim değişikliğine karşı oldukça hassas olduğu ve gerektiğinde finansal yardımda bulunacağı yüksek bir ihtimal olarak belirmektedir. Ünlü The Economist'in Temmuz'un ikinci haftasındaki sayısında Boris Yeltsin'i kapak yapması ve "bir ikonun fiyatı" olarak duyurması bu genel kanaatı desteklemektedir.

Ülke	GSYYH 1997 (Milyar dolar)	Nüfus	Kişi Başına Milli Gelir (Dolar)	1993-97 Ortalama Büyüme Hızı	İhracat (fob-milyar dolar)	İthalat (fob-milyar dolar)
Asya	**7.636.1**	**3.022.**	**2.527**	**6.3**	**1.513.4**	**1.386.9**
Japonya	4.193.8	133.8	31.339	1.5	409.0	307.2
Çin	924.5	1.230.1	752	11.0	182.6	132.8
Güney Kore	454.6	45.9	9.895	7.3	139.2	147.1
Avustralya	432.0	18.5	23.337	3.7	63.8	62.0
Hindistan	369.7	966.1	383	6.4	34.4	41.5
Tayvan	277.3	21.5	12.872	6.2	125.6	111.1
Endonezya	209	200.1	1.044	7.4	52.9	42.4
Hong Kong	171.1	6.5	26.321	5.1	188.2	209.3
Tayland	159.3	60.8	2.619	6.5	55.5	58.4
Singapur	98.1	3.1	31.612	8.8	122.5	122.5
Malezya	95.1	21.8	4.373	8.4	77.5	73.3
Filipinler	82.0	71.2	1.151	4.4	25.3	37.0
Pakistan	65.0	143.7	452	3.7	9.2	12.1
Yeni Zelanda	64.3	3.7	17.457	3.5	14.4	13.8
Vietnam	25.2	76.7	329	9.0	8.9	11.2
Sri Lanka	15.1	18.3	826	5.5	4.7	5.4
Latin Amerika	**1.855.1**	**402.9**	**4.604**	**3.7**	**253.0**	**256.5**
Brezilya	767.3	159.7	4.803	4.1	53.0	61.4
Meksika	415.5	94.7	4.386	1.9	110.4	109.8
Arjantin	320.2	35.0	9.138	4.4	25.4	28.0
Kolombiya	95.2	40.2	2.368	4.3	11.7	14.2
Venezuela	90.9	22.3	4.074	0.8	23.7	12.3
Şili	80.2	14.6	5.480	6.6	16.8	17.9
Peru	65.3	24.3	2.683	7.3	6.8	8.6
Ekvator	20.4	11.9	1.713	2.7	5.2	4.4
Orta Doğu ve Afrika	**650**	**346.5**	**1.876**	**2.9**	**168.1**	**133.6**
Suudi Arabistan	145.3	19.2	7.588	1.1	56.7	24.9
Güney Afrika	130.2	38.6	3.370	2.5	30.0	27.7
İsrail	98.8	5.8	16.946	4.7	22.3	27.8
İran	94.1	63.8	1.475	3.5	20.7	16.0
Mısır	74.2	62.7	1.184	4.3	5.1	13.9
Cezayir	47.8	29.8	1.602	1.3	13.5	10.8
Irak	30.5	22.0	1.388	4.4	5.5	4.3
Nijerya	29.1	104.6	278	2.4	14.4	8.2
Dünya	**28.320.6**	**4.827.7**	**5.866**	**3.6**	**5.252.0**	**5.108.9**

Kaynak: *The Economist Intelligence Unit Limited, EIU Country Forecast, 2nd quarter 1998.*

ÜLKE GRUPLARINA GÖRE İHRACAT

MİLYON $

	OCAK-NİSAN				
	1997	Dağılım %	1998	Dağılım %	Değişim
A- OECD ÜLKELERİ	4864	60,1	5263	63,6	8,2
1-Avrupa Birliği Ülkeleri	3813	47,1	4094	49,5	7,4
2- EFTA Ülkeleri	128	1,6	111	1,3	-13,3
3- Diğer OECD Ülkeleri	923	11,4	1058	12,8	14,6
B- OECD ÜYESİ OLMAYAN ÜLKELER	3227	39,9	3013	36,4	-6,6
1- Avrupa Ülkeleri	1286	15,9	1278	15,4	-0,6
2- Afrika Ülkeleri	407	5,0	438	5,3	7,6
3- Amerika Ülkeleri	65	0,8	60	0,7	-7,7
4- Orta Doğu Ülkeleri	709	8,8	692	8,4	-2,4
5- Diğer Asya Ülkeleri	441	5,5	265	3,2	-39,9
6- Diğer Ülkeler	319	3,9	280	3,4	-12,2
Genel Toplam	8091	100,0	8276	100,0	2,3
SEÇİLMİŞ ÜLKE GRUPLARI					
Karadeniz Ekonomik İşbirliği	1040	12,9	1069	12,9	2,7
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	371	4,6	363	4,4	-2,1
Bağımsız Devletler Topluluğu	948	11,7	923	11,2	-2,6
Türk Cumhuriyetleri	221	2,7	249	3	13
İslam Konferansı Teşkilatı	1238	15,3	1023	14,5	-2,9

ÜLKE GRUPLARINA GÖRE İTHALAT

MİLYON $

	OCAK-NİSAN				
	1997	Dağılım %	1998	Dağılım %	Değişim
A- OECD ÜLKELERİ	9455	67,3	10336	69,8	9,3
1-Avrupa Birliği Ülkeleri	7024	50,0	7635	51,6	8,7
2- EFTA Ülkeleri	363	2,6	401	2,7	10,5
3- Diğer OECD Ülkeleri	2068	14,7	2300	15,5	11,2
B- OECD ÜYESİ OLMAYAN ÜLKELER	4594	32,7	4465	30,2	-2,8
1- Avrupa Ülkeleri	1346	9,6	1508	10,2	12,0
2- Afrika Ülkeleri	761	5,4	664	4,5	-12,7
3- Amerika Ülkeleri	301	2,1	218	1,5	-27,6
4- Orta Doğu Ülkeleri	892	6,3	702	4,7	-21,3
5- Diğer Asya Ülkeleri	959	6,8	1170	7,9	22,0
6- Diğer Ülkeler	335	2,4	203	1,4	-39,4
Genel Toplam	14049	100,0	14801	14801	5,4
SEÇİLMİŞ ÜLKE GRUPLARI					
Karadeniz Ekonomik İşbirliği	1311	9,3	1414	1414	7,9
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	342	2,4	304	2,4	-11,1
Bağımsız Devletler Topluluğu	1048	7,5	1256	7,5	19,8
Türk Cumhuriyetleri	112	0,8	147	0,8	31,3
İslam Konferansı Teşkilatı	1745	12,4	1497	12,4	-14,2

147

Asya Krizi
Asian Crisis

Halime MİSGE
Boğaziçi Üniversitesi

1.Giriş

Asya ülkelerinin son yıllarda ekonomik açıdan oldukça hızlı büyümeleri, azalan verimler yasası gereği bu büyüme hızının yavaşlayacağı endişesini de gündeme getirmişti. Güneydoğu Asya ülkelerinin şu anki cari açıkları 1994'te Latin Amerika ülkelerinin açıklarından daha fazladır. Her krizde olduğu gibi Asya krizinde de spekülatif para hareketleri bir etmen olmakla birlikte, diğer bazı faktörler de krizin sebebini oluşturmaktadır. Bunlardan en önemlileri, finansal aracı kuruluşların rolü ve sermaye ve arazi fiyatlarının volatilitesinin yüksek olmasıdır.

Bu çalışmada ilk olarak Asya krizinin sebepleri, diğer krizlerden farklı yönleri, krizin kısa, orta ve uzun vadeli etkileri, gelişmekte olan ülkeler üzerinde ve dolayısıyla Türkiye üzerindeki etkileri, kriz sonrası dönem ve alınması gereken önlemler üzerinde durulacaktır.

Her krizde olduğu gibi Asya krizinde de spekülatif para hareketleri bir etmen olmakla birlikte, diğer bazı faktörler de krizin sebebini oluşturmaktadır. Bunlardan en önemlileri, finansal aracı kuruluşların rolü ve sermaye ve arazi fiyatlarının volatilitesinin yüksek olmasıdır.

As in all crisis, while the speculative money transfers are the causes of Asian Crisis, other factors also play a great role.

1. Introduction

The high rate of economic growth in Asian countries, appcared in last years creates a doubt that the growth rate of Asian countries will decline due to the law of decreasing rate of return. The current deficits of Southeas Asian countries now are higher than that of Latin America in 1994. As in all crisis, while the speculative money transfers are the causes of Asian Crisis, other factors also play a great role. Of the priority ones, the main reasons are the roles of financial intermediaries and volatility of land and capital prices.

In this contex, this paper analyses the reason of Asian crisis, the differences from other crisis, short, medium and long term consequences, its effects on developing countries and Turkey, the post-crisis period and the precautions which should be taken to overcome its side-effects.

2. Krizin Sebebleri

Asya'daki mali güçlük içinde bulunan gelişen ekonomilerin en büyük sorunu dış borçlarının kısa vadeli olmasıdır. Güney Kore'ye 1997 yılının ilk yarısında açılan kredilerin %70'i bir yıl veya daha az sürelidir. Asya'ya açılan kısa vadeli krediler yüzünden 1998 yılının ilk yarısında Güney Kore'nin 70 milyar dolar, Tayland'ın da 46 milyar dolar ödemek zorunda olduğu bilinmektedir.

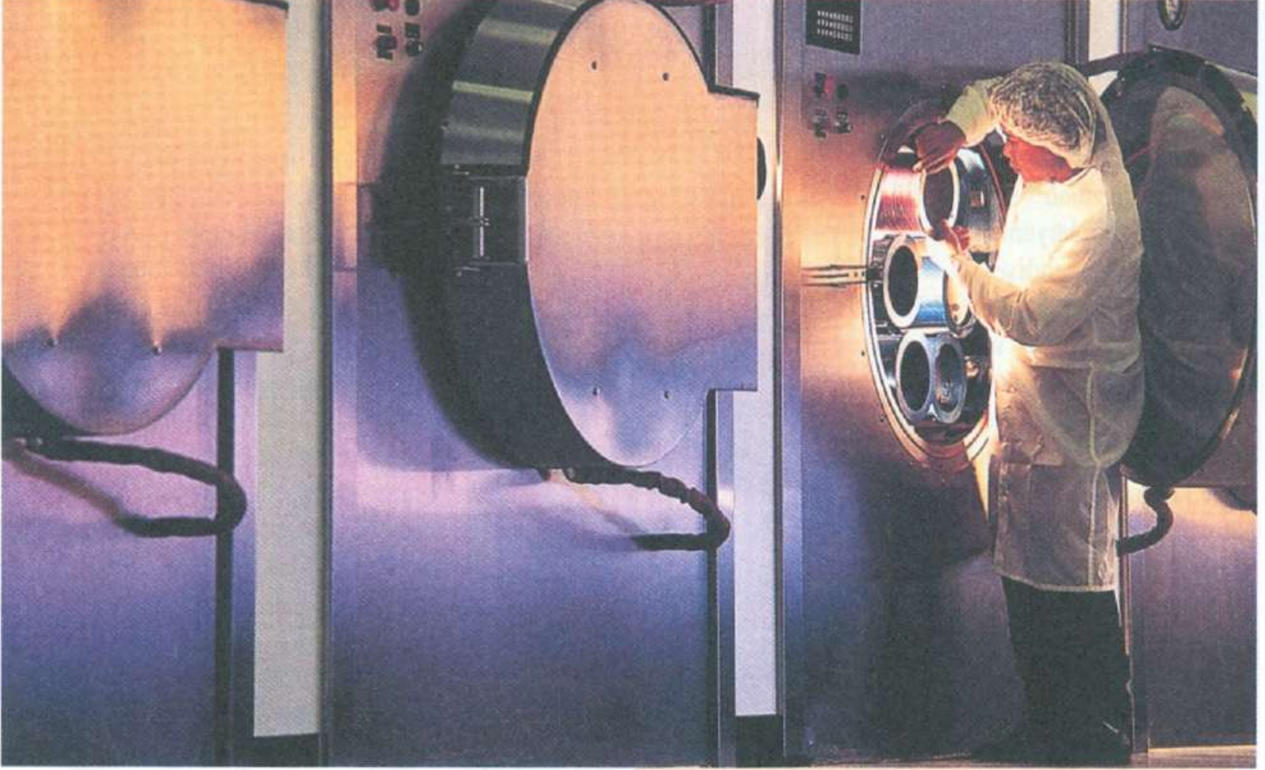
Küresel düzeyde kısa vadeli borçların, 1980 yılında Latin Amerika'da, 1994 yılında da Meksika'da mali krizlere neden olduğu saptanmıştır. Asya'nın gelişen ekonomilerinin büyümesinde 1990'lı yılların başından itibaren aşırı bir biçimde kısa vadeli borçlara dayanması bugünkü mali krizin sebebini oluşturmaktadır. Bölge ülkelerinin 1997 Haziran ayı itibariyle 389 milyar dolar olan borçların %62.2'sini kısa vadeli kredilerin oluşturduğu, bu oranın 1996 yılı sonu itibariyle %61.5 olduğu bilinmektedir.

Uluslararası bankaların 1997 yılının ilk yarısında Güneydoğu Asya'da ortaya çıkan mali krizin belirtilerini görmezliktan gelerek mali yardıma devam ettikleri bilinmektedir. Güney Kore ve Tayland'ın sağladığı kısa vadeli borçların toplam borç

2. The Raesons of Crisis

The major problem of developing countries in financial difficulty is the short term characteristic of foreing debts. 70% of the credits given to South Korea is up to one year term or less. In the first half of 1997, it is well known that South Korea and Thailand paid 70 billion dollars and 46 billion dollars respectively in the first half of 1998 due to short term credit.

It is stated that the short term debts cause financial crisis in Latin America in 1980 and in Mexico in 1994 from the global perspective. The high ratio of short term debts to total debts beginning in 1990 is the reason of financial crisis. From the 389 billion dollars of total debts, 62.2% is short term credits given to regional countries as of June 1997 while the ratio was 61.5% as the end of 1996.



It is also well known that international banks continued to give financial supports in the first half of 1997, disregarding the sings of financial crisis appearing in Asia. The ratito of short term debts of South Korea and Thailand is approximately 70%.

While 67.9% of total debts-103.4 billion dollars - was up to one year maturity in south Korea as first half of 1997, this ratio was 67.5% in 1996 and

içindeki payının %70'ler dolayındadır.

Güney Kore'nin 1997 yıl ortası itibariyle 103.4 milyar dolar olan dış borcunun %67.9'u bir yıl ve daha az süreli kısa vadeli borç iken, bu oran 1996 yılında %67.5, 1992 yılı sonu itibariyle %71.2 olarak gerçekleşmiştir.

Asya'nın diğer mali açıdan sorunlu ülkelerinden Endonezya'nın toplam borcunun %59, Malezya'nın %56'sı, Çin'in %52'si kısa vadeli borç kapsamında bulunmaktadır.

Kısa vadeli borçların çok yüksek miktarda olması ve hükümetin borç bulamamasının yanısıra özellikle borsada bulunan yabancı menşeli sıcak paranın bu borsalardan çekilmesi ülkedeki mali krizin başlıca sebeplerini oluşturmaktadır. Bu kriz, Avrupa'ya yansımamıştır. Fakat, 625 milyar dolarlık toplam ihracatının %30'una tekabül eden 187 milyar dolarlık ihracatını, Uzakdoğu ülkelerine gerçekleştiren Amerika da bu krizden etkilenmiştir.

Mali ve ekonomik krizin arkasındaki en önemli nedenlerden biri de bölge ülkelerinin uyguladıkları döviz kuru politikasıdır. İhracata dayalı ve dışa açık büyüme modelini benimseyen bölge ülkeleri yabancı yatırımcılar ve teknolojik ürünlere dayalı ihracat artışı ile hızlı büyüme sürecine girmişlerdir. Bu ülkeler, döviz kuru politikası olarak da para birimlerini ABD dolarına karşı sabitleştirerek yerel para birimlerinin çok dar alanlarda dalgalanmasına izin veren bir kur politikası izlemişlerdir.

Amerikan dolarının 1990'dan 1996 ortalarına kadar değer kaybı, bu ülke paralarının da Alman markı ve Japon yenine karşı değer kaybetmesine ve böylece ihracatlarının ucuzlayarak dünya piyasalarında rekabet güçlerinin artmasına yol açmıştır.

Ancak 1996 yılının ikinci yarısından itibaren Amerikan dolarının hızla değer kazanması sonucu sabit kur politikası uygulayan bölge ülkelerinin pa-

Kısa vadeli borçların çok yüksek miktarda olması ve hükümetin borç bulamamasının yanısıra özellikle borsada bulunan yabancı menşeli sıcak paranın bu borsalardan çekilmesi ülkedeki mali krizin başlıca sebeplerini oluşturmaktadır.

High quantity of short term debts, the diffculty in finfing financial support and especially the flow of funds from stock exchange markets are the main causes of financial crisis.

71.2% in 1992.

Of the ot her Asian countries which are financially problematic, 59% of total debts in Indonesia, 56% of that in Malaysia and 52% of debts in China are the short term debts.

High quantity of short term debts, the diffculty in finding financial support and especially the flow of funds from stock exchange markets are the main causes of financial crisis. This cirisis did not expand Europe. But, America has beet effected due to 30% of its exports to Southeas Asia countries corresponding to 187 billion dollars.

One of the major reason of financial and economic crisis is the exchange rate policy. Thanks to export oriented and liberal policies they apply, they went into a high rate of growth period by the foreign investors and export of technological devices. These countries fixed their currencies against American Dollars in order to stabilize foreign exchange fluctuations.

The depreciation of Amarican Dollars from 1990 to mid-1996, leads to deprecation of currencies in these countries against Deutche Mark and Japanese Yen, thus strengthening the competition power of these countries by low prices international markets.

Nevertheless, from the second half of 1996, American Dollars began to appreciate, then causing the appreciation of currencies of these countries with fixed exchange rates. The result is the decraesing competition opportunities and leading to current budget deficits.

As well known, if banks and financial companies are not guaranteed by government, the cooperation of businessman and politicians leads to wrong investment decision processes.

ra birimleri de değer kazanmaya başlamış ve paralar aşırı değerli hale gelmiştir. Bu döviz kuru politikası karşısında ülkelerin ihracatta rekabet güçleri azalmış ve cari işlemler açıkları artmaya başlamıştır.

Bilindiği üzere, Asya'daki banka ve mali şirketler formal olarak devlet güvencesiyle işletilmemesine rağmen, işadamı-siyasetçi işbirliği sayesinde kuvvetli bir güven ortamı oluşturulmuştur. Bu durumun, bozulan yatırım kararları gibi etkenlerle desteklendiğini görmekteyiz.

3. Asya Krizinin Diğer Krizlerden Farkı:

Klasik kriz teorilerinden First Generation modeli, devamlı bütçe açığı veren bir hükümetin döviz kurlarını istikrarda tutmak için az bir döviz stoğunu kullanmak zorunda kalması ve rezervler belli bir limitin altına düştüğünde spekülatif bir krize yol açmasına dayanmaktadır.

Asya krizinin klasik krizlerden farkı;

Kriz öncesinde Asya ülkelerinin bütçeleri dengede ve enflasyon oranları oldukça düşük seviyelerdeydi.

1996 yılında büyüme hızı azaldığı halde Asya ülkelerinde işsizlik oranı artmadı.

Bütün Asya ülkelerinde sermaye ve arsa fiyatlarının çok hızlı artışı ve sonra çok hızlı bir şekilde düşüşü sözkonusudur.

Bütün ülkelerde finansal aracı kuruluşlar ekonomide merkezi bir rol oynamaktadırlar. Tayland'da finans şirketleri kısa vadeli ve genelde dolar üzerinden para toplamakta ve bu fonları spekülatif yatırımcılara kullandırmaktadırlar. Aynı şekilde Güney Kore'de bu fonksiyonu konvansiyonel bankalar üstlenmekte ve fonları spekülatif alanlara yatırım yapan ve çok fazla miktarda borçlanan şirketlere kullandırmaktadırlar.

Asya krizi diğerlerinden farklı olarak sadece kamu sektörünü değil, aynı zamanda özel sektörü de içine almıştır.

Asya ülkeleri hızlı büyüyen bir ekonomiye sahip olmaları nedeniyle kolay para aktarımının gerçekleştiği finans merkezleri halini aldılar. İşadamı-siyasetçi işbirliği nedeniyle kredi kararları ekonomik analiz gerektiren kararlar olmaktan ziyade si-

3. The Difference of Asian Crisis from Other Crisis:

Of the classical crisis teories, "First Generation Model" is based on the assumption that the governments with permanent budget deficits, in order to stabilize the fluctuations of exchange rates and with limited foreing exchange reserves went into a speculative crisis.

The difference of Asian crisis from other classical counterparts, is that in pre-crisis period, the budgets of Asian countries were in balance and the inflation rates were quite low.

Although the growth rate increased in 1996, contrary to economic teories, the unemployment did not increase.



The prices of capital and land increased rapidly and then fell sharply in all Asian countries in this period.

All the financial institutions played Dollars at short maturity and used these funds in speculative areas. In the same manner, the conventional banks have played the same rol in South Korea.

The difference of Asian crisis is not only the disturbance in public sector, but also in private sector.

Asian countries, thanks to their high rate of growth have become the financial centers by easy money transfers from abroad. Due to the cooperation of businessman and politicians, the credit policies mainly depended upon the political perspec-

yasi olarak verilmekteydi. Bu nedenle yatırımlar üretim ve reel sektöre değil, spekülatif veya düşük verimli alanlara yöneldi.

Klasik kriz teorileri, devlet kaynaklı (ödemeler dengesi, bütçe açığı vb.) krizler olmasına rağmen, Asya krizinde devletin dolaylı bir etkisi sözkonusudur. (Yoğun bir siyasetçi-işadamı işbirliği ve buna dayalı oluşturulan bir güven ortamı sözkonusudur.)

Finansal aracı kuruluşların verdikleri krediler devlet garantisi altında olmasına rağmen gerekli kontroller ve denetlemeler yapılmamıştır. Çok miktarda riskli kredi kullandırma sonucu sermaye ve arsa fiyatları artış göstermiş, sermaye ve arsa fiyatları ani olarak düştüğünde finansal aracı kuruluşlar zor duruma düşmüşlerdir.

Tayland ve Malezya'da çalışan işçilerden bir kısmı Endonezyalı olduğu için zaten yerel firmaların iflası ile artan işsizliğe, bir de geri dönenlerin sayısı eklenince Endonezya oldukça zor bir durumla karşı karşıya gelecektir.

While Thailand and Malysia solved part of the problem of unemployment because they employ the workes from different countries, the same tituation could not be applied in Indonasia.

tives rather than economic ones. By this reason, the investments are directed to speculative and low efficient areas rather than production and real sector.

Although classical crisis teories are the ones that see the reason of crisis as oriented from public sector, governments played an indirect role in Asian countries. (The cooperation of businessman and politicians).

Although the credits of financial intermediaries are guarenteed by governments, the control mechanism was not applied effectively. The high quantity of risky credits used speculative areas lead to increases in land capital prices, then, the decreasing of prices constrained these institutions in the case of repayment of their debt.

4. Krizin Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Etkileri:

4.1) Kısa Vadeli:

Kısa vadede şirket iflasları meydana gelmiştir ve iflasların sürmesi beklenmektedir. Buna ek olarak ekonomide üretim düşüşü gerçekleşecektir. Servet etkisi dolayısıyla tüketime yönelik ithalat azalacaktır. Üretim düşüşü nedeniyle işsizlik oranının artması sözkonusudur.

Tayland ve Malezya ithal işçi çalıştırdıkları için işsizlik sorununu bir ölçüde çözerken Endonezya için aynı durum sözkonusu değildir. Tayland ve Malezya'da çalışan işçilerden bir kısmı Endonezyalı olduğu için zaten yerel firmaların iflası ile artan işsizliğe, bir de geri dönenlerin sayısı eklenince Endonezya oldukça zor bir durumla karşı karşıya gelecektir.

4.2. Orta Vadeli:

Asya ülkeleri mevcut krizi atlatmak ve ihraçlarını artırmak için devalüasyona gideceklerdir. Böy-

4. The Short, Medium and Long Term Effects of Crisis:

4.1) Short Term:

The firms went into bankruptcy in short term period. In addition to this, the production level will decrease. The import for consumption purposes will decrease due to wealth effects. The rate of unemployment will decrease due to decrease in production.

While Thailand and Malaysia solved part of the problem of unemployment because they employ the workers from different countries, the same situation could not be applied in Indonasia. Indonesia confronted with the problem of unemploymentsince the Indonesian workers were employed in Thailand and Malaysia and these countries, with the bankruptcies of firms, fired their migrant workers.

4.2) Medium Term

Asian countries will go into a devaluation in order to increase their exports and then, over coming the crisis. While a possible devaluation did not ma-

lece dış ticaret hadlerinde kısmi de olsa bir iyileşme gözlenecektir ve ihracatları artacaktır. Muhtemel bir devalüasyon, ithal hammadde kullanan ülkeler için fazla bir etki oluşturmazken, hammaddesini kendi üreten ülkeler için bir avantaj unsuru olacaktır.

4.3) Uzun Vadeli:

Üretim ve dış ticaret hacminin düşüşü sebebiyle ülkelerin büyüme hızlarında gerileme sözkonusu olacaktır. Şirket el değiştirmeleri gerçekleşecektir. IMF, Amerika ve Japonya'nın Asya ülkeleri için hazırladıkları bail-out programı sayesinde uzun vadede Asya ülkelerinin yapısal problemlerinin çözülmesi sözkonusu olacaktır.

Bu programın içeriği kısaca şöyledir: Program, şirket ve bankaları kurtarmaya yönelik değil, Asya ekonomilerinin yapısal sorunlarının çözümüne yöneliktir. Siyasetçi-işadamı ilişkisinin kesilerek mevcut bazı bankaların kapatılması, faaliyetini sürdürmekte olan bankaların da sıkı bir şekilde denetlenmesi, yatırımların kısılarak iç pazarda talebin azalmasını sağlamayı amaçlamaktadır. Bu

ke a difference for the countries which imported raw materials, it will be an advantage for the countries producing finished goods with domestic raw materials.

4.3) Long Term

The growth rate of countries will decline due to decreases in production and foreign trade. The structural problems of Asian counries will be solved in the long term by the bail-out program designed by IMF, United States of America and Japan.



The summary of the program is as follows:

The program does not aim at the firms and banks but for resolving the structural problems of economies. It aims at the corruption of the cooperation between politicians and businessman, shutting down some of the banks and tight control of present banks which are functioning. In the case of application of such a program, the climate of crisis will disappear. Although there is not an opportunity of overcoming this crisis in the short term, the stabilization in economy can only be achieved in

programın uygulanması halinde belli bir güven ortamı oluşacaktır. Kısa vadede krizin tamamıyle atlatılması sözkonusu olmamakla birlikte orta ve uzun vadede zamanla ekonomide belli bir istikrar sağlanacaktır.

5. Asya Krizinin Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerindeki Etkisi:

Ekonomistler, Asya krizinin Latin Amerika üzerindeki etkisinin önemsenmeyecek düzeyde olmasını tahmin edilmekteydiler. Fakat, Asya krizi dolayısıyla Latin Amerika'ya sermaye akışı yavaşlamıştır. Geçen sene Asya ülkelerinden Latin Amerika'ya olan sermaye akışı 90 milyar dolar iken bu sene beklenen rakam 62 milyar dolardır. (1996 yılında ise 150 milyar dolar sermaye akışı gerçekleşmişti.) Brezilya'nın ekonomik göstergeler açısından Asya'ya benzemesi dolayısıyla bu sene içinde Brezilya'da bir resesyon döneminin başlaması beklenmektedir. Arjantin'in 1997 yılında %7.6 olan büyüme hızının finansal bir krize oldukça duyarlı bir ülke olması sebebiyle 1998 yılında daha düşük seviyelerde gerçekleşmesi beklenmektedir. Meksika, Arjantin ve Brezilya'dan farklı olarak flexible döviz kuru sistemi sayesinde krize karşı daha dayanıklı bir yapı arzetmektedir. Fakat, Meksika, ihracının %85'ini Amerika'ya yapması dolayısıyla Amerika'ya bağımlı bir ekonomi politikası izlemek durumundadır.

Aşağıda Asya ülkelerinin 1997 ve onu izleyen iki sene içinde tahmin edilen büyüme hızları, yıldan yıla enflasyon oranları değişimi ve cari dengenin GSMH'ye oranları verilmiştir:

Şu ana kadar hiçbir Türk bankası ya da Türk yatırım kuruluşu Asya'ya büyük miktarlarda para yatırmadığı için Türkiye'de kişi ve kurum bazında servetlerde bir azalma beklenmemektedir. Fakat kriz nedeniyle gelişen ülkelerin dış borç risklerinin artmış olması dolayısıyla Türkiye'nin dış borçlanma imkanları olumsuz yönde etkilenecektir.

The decrease in wealth of Turkey is not expected since amou9nt of money invested in Asian countries by banks and investment inztitutions is quite low. But a possible devaluation means the loss of foreign debt opportunities for Turkey.

medium and long term programmers.

5. The Effect of Asian Crisis on Developing Countries

Economists estimated the effect of crisis on Latin America as negligible. But, the flow of funds to the region did really decrease. Last year, while the flow of kapital Latin America from Asian countries was 90 billion dollars, the expected amount for this year is about 62 billion dollars. (The figure was 150 billion dollars in 1996.) The recession in Brazil's economy is expected because of its similarity with ecomomies of Asian countries. The growth rate of Argentina, which was 7.6% in 1997 is expected to be lower in 1998 because of its sensibility to financial crisis. Mexico, cotrary to Argentina and Brazil, is more resistant to crisis by applying flexible foreign exchange policy. But, Mexico should pursue an economic policy depended upon the United States of America since 85% of its exports to America.

The growth rate of Asian countries in 1997 and the estimation of subsequent two years % change in consumer price index, the ratio of current account deficit/GNP are indicated below.

6. The Effect of Crisis on Turkey

It became a necsstiy for Turkey to adopt economic policies sensitive to crisis due to the possibility of expansion of crisis to Russia and East Europe countries. The decrease in wealth of Turkey is not expected since amount of money invested in Asian countries by banks and investment institutions is

6. Krizin Türkiye'ye Etkisi:

Krizin başta Rusya olmak üzere, Doğu Avrupa ülkeleri ve Latin Amerika ülkelerine sıçrama olasılığı Türkiye'yi de bu konuda önlem alma ve ekonomi politikalarının krize duyarlı şekilde yönlendirilmesi gereğini ortaya koymuştur. Şu ana kadar hiçbir Türk bankası ya da Türk yatırım kuruluşu Asya'ya büyük miktarlarda para yatırmadığı için Türkiye'de kişi ve kurum bazında servetlerde bir azalma beklenmemektedir. Fakat kriz nedeniyle gelişen ülkelerin dış borç risklerinin artmış olması dolayısıyla Türkiye'nin dış borçlanma imkanları olumsuz yönde etkilenecektir.

Krizin iki açıdan Türkiye'ye olumsuz etkisi sözkonusudur. Bunlardan ilki rekabet konusundadır. Türkiye, Güney Asya ülkeleriyle hemen hemen aynı tür malları üretmektedir. Bu ülkeler mali krizi atlatmak amacıyla mallarının fiyatını düşüreceklerdir. Bu durum da Tükiye'nin uluslararası piyasalarda rekabet gücünü zayıflatacaktır. İkinci olumsuz etki ise; kriz nedeniyle ülkelerin büyüme hızlarında görülecek yavaşlama nedeniyle dış ticaret hacimlerinde meydana gelecek düşmelerdir. Dış ticaret hacmimizin küçülmesi de turizm gelirlerinin azalmasına neden olacaktır.

Türkiye'nin geçen yıl büyük devalüasyonlar yaşayan Asya ülkeleri ve Almanya karşısında rekabet gücü kayıpları aşağıda verilmiştir. Devlet Bakanı Işın Çelebi'nin Asya krizi ile ilgili olarak hükümete sunduğu rapora göre,1996 sonu ile 13 Ocak 1998 arasındaki tarihlerde rekabet gücü kaybı sırasıyla:

Büyüme Hızı / *Growth Rate:* (%)

	1997	1998	1999
Arjantin / Argentina	7.6	4.5	5.0
Brezilya / Brazil	3.5	-0.5	3.0
Şili / Chile	6.2	5.5	5.0
Kolombiya / Colombia	3.0	5.0	4.3
Ekvador / Equator	3.5	3.0	3.4
Meksika / Mexico	7.1	5.0	4.6
Peru / Peru	7.4	5.6	5.3
Venezuella / Venezuela	4.4	6.0	5.1

Tüketici Fiyat Endeksi Artışı
Increase in Consumer Price Index
(Yıldan yıla %lik değişim) *(Annual % change):*

	1997	1998	1999
Arjantin / Argentina	0.5	0.3	1.2
Brezilya / Brazil	6.0	3.2	4.5
Şili / Chile	6.1	5.3	5.0
Kolombiya / Colombia	18.5	19.1	17.8
Ekvador / Equator	30.6	25.5	21.5
Meksika / Mexico	20.5	14.0	12.5
Peru / Peru	8.7	7.8	8.3
Venezuella / Venezuela	50.2	32.0	26.0

Cari denge (GSMH %'si olarak)
Current Deficit (% of GNP)

	1997	1998	1999
Arjantin / Argentina	-2.8	-3.7	-4.2
Brezilya / Brazil	-4.4	-2.8	-3.0
Şili / Chile	-2.4	-5.0	-5.7
Kolombiya / Colombia	-5.0	-5.7	-5.0
Ekvador / Equator	-2.4	-4.0	-3.9
Meksika / Mexico	-2.0	-3.0	-4.1
Peru / Peru	-5.2	-5.8	-6.1
Venezuella / Venezuela	6.9	1.5	1.6

quite low. But a possible devaluation means the loss of foreign debt opportunities for Turkey.

The two disadvantages for Turkish economy are: One is the competitiveness of Turkey. Turkey is producing the same goods with Southeast Asian countries. These countries will decrease the prices of export goods. Then, the competition power of Turkey will be deteriorated. The second disadvantage is that with the effect of decreases in growth rates, the volume of foreing trade will decrease. In the case of shrin king volume of foreing trade, the income derived from tourism will decrease.

The loss of competitiveness in worldwide markets of Turkey in last year against Asian countries and Germany is indicated below. According to the report of Işın Çelebi, Minister of State responsible for economy, the loss of competitiveness from the end of 1996 to January 1998 is subsequently:

The imporrant change in Turkish competition, crisis and the decrease in growth rate in OECD countries will effect Turkey. But this effect will be limited. Because, the biggest importer of Turkish goods is European Union countries and the decrease in growth rate of European countries is expected to lower than that of other regions.

The effects in textile inddustry have a great importance for Turkey since 38% of total exports and 40% of employment are obtained in textile industry. Although crisis has not effect Turkish textile industry yet, the effects will be clearey seen in the near future. Upward trend in inflation rate caused demand deficiency and the political instabi-

Türkiye'nin rekabet gücünde meydana gelen bu önemli değişim, kriz ve OECD bölgesinde meydana gelecek olan büyüme hızı düşüşü Türkiye'yi de etkileyecektir. Fakat, bu etkinin sınırlı olması beklenmektedir. Çünkü Türkiye, ihracatının önemli bir bölümünü Avrupa Birliği'ne yapmaktadır. Avrupa Birliği ülkelerinde beklenen büyüme hızının diğer bölgelere oranla daha az bir düşüş kaydetmesi beklenmektedir.

Türkiye'nin toplam ihracatının %38'inin tekstil ve konfeksiyon ürünleri olması ve toplam sanayii istihdamının %40'ının tekstil sektöründan sağlanması sebebiyle krizin tekstil sektörüne etkileri Türkiye için oldukça büyük önem arzetmektedir. Şu ana kadar tekstil sektörünü etkilemeyen Asya krizinin bundan sonraki dönemlerde tekstil ürünlerinde fiyat baskısı yapması sözkonusudur. Asya ülkelerinin %50'lere varan devalüasyon sebebiyle uluslararası piyasalarda ucuzlayan malları, Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü de olumsuz yönde etkilemektedir. Artan enflasyon oranları talep daralmasına yol açmakta, politik istikrarın bir türlü gerçekleşememesi yapısal ekonomik reformların da gecikmesine yol açmaktadır.

Tekstil sektörü haricinde, uzakdoğu krizinin kı-

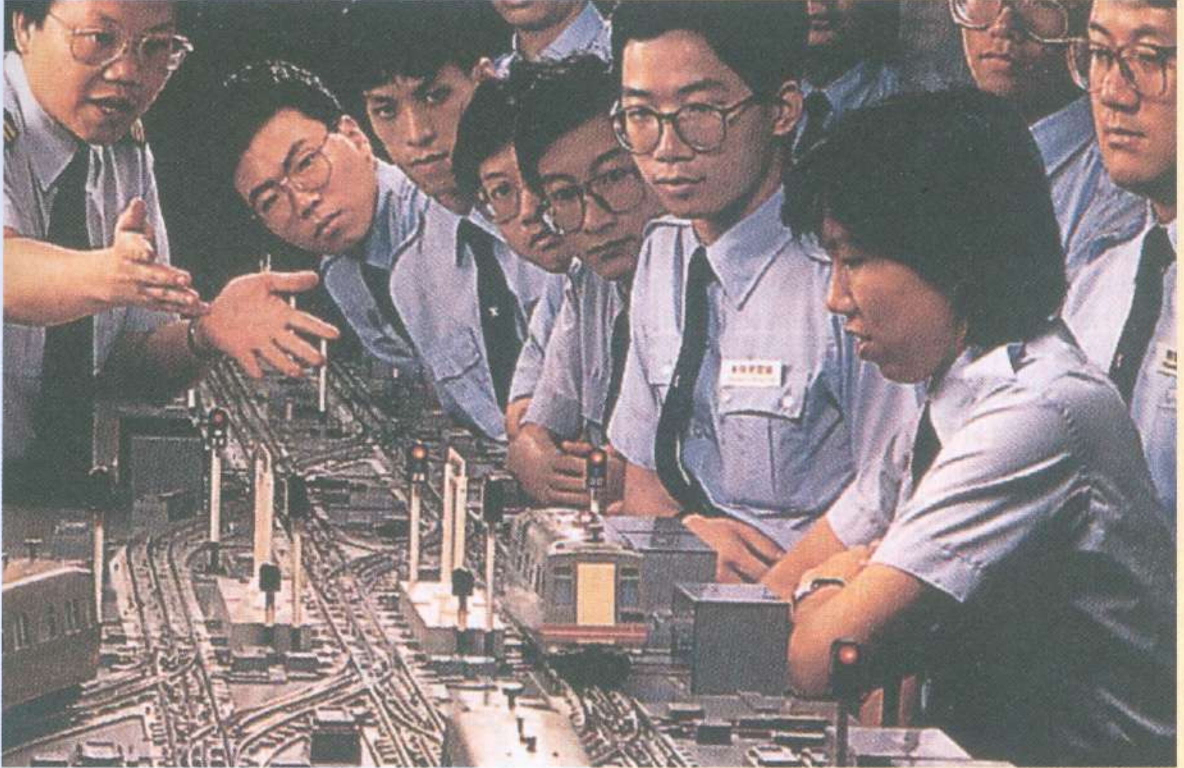
Endonezya karşısında / Indonesia against	%68
Güney Kore karşısında / South Korea against	%46
Tayland karşısında / Thailand against	%44
Malezya karşısında / Malaysia against	%37
Filipinler karşısında / Philippines against	%29
Singapur karşısında / Singapore against	%12
Japonya karşısında / Japan against	%4
Almanya karşısında / Germany against	%6

Türkiye aynı sürede / ***Turkey, in the same period against:***

ABD karşısında / U.S.A against	%11
Çin karşısında / China against	%14
Hong Kong karşısında / Hong Kong against	%16

lity delayed the structural economic reforms.

Except textile industry, Far East crisis will worsen the iron-steel industry, electiric, electronic, vehicles, machinery, equipment and paper industries in Turkey.



Since the banking sector is in short position in foreing exchange, then a devaluation will worsen the banks. It is a great possibililty that crisis is so strong that it will effect financial markets of United States of America and can turn into a world crisis. Behind this, it is well known that the foreing exchange reserves of Russia have seen exhausted by

sa vadede Türkiye'yi, demir-çelik, elektrik, elektronik, motorlu taşıtlar, muhtelif makine ve ekipman ve cihazlar ile kağıt ürünleri ithalatında olumsuz yönde etkilemesi sözkonusudur.

Türkiye'de bankacılık sektörü dövizde açık pozisyonda olduğu için yüksek bir devalüasyon, bankaları zor duruma düşürecektir. Asya'da sürmekte olan sorunlar ABD finans piyasalarına ve daha sonra gelişmekte olan piyasalara yayılabilme potansiyelindedir. Ayrıca, Rusya'nın döviz rezervlerinin 1998 yılı ortasında tükenme aşamasına gelmesi beklenmektedir.

Türkiye'nin krizin negatif etkilerine karşı alması gereken önlemler ise şu şekildedir. ılk olarak, Türkiye'nin kısa vadeli iç borçlarının orta ve uzun vadeye yayılması ile birlikte, faiz ve enflasyonun düşürülmesi gerekmektedir. ıkinci olarak, dış ticaret dengelerini koruyacak ve rekabet gücünü artıracak şekilde bir kur politikasının izlenmesi zaruridir.

7. Kriz Sonrası Dönem ve Alınması Gereken Önlemler:

Krizin son bulması için başlıca 4 faktörün olması gerekmektedir. Bunlar; Japonya'nın tekrar bir lokomotif görevi üstlenmesi, borçlu ülkelerin reforma yönelmeleri, borcun bir kısmının yeniden finanse edilerek kısa vadeli likidite probleminin çözümü, «in'in de devalüasyona gitmeden ekonomideki para miktarını artırarak lokomatif görevi üstlenmesi.

Krizin derinleşerek yayılması ihtimali küçümsenmemelidir. «ünkü, çoğu Asya ülkesinin ihracat miktarları oldukça yüksek oranlardadır ve en büyük ihraç pazarlarından biri de ABD'dir.

Asya krizi sonrası Standart & Poor's 15 Ocak 1998' de Endonezya'da faaliyet göstermekte olan 15 bankanın rating notunu düşürmüştür. Şirketler ve bankalar halen ödenmeyen borçlarını tekrar finanse etmelerine rağmen ve açılan kredilerin sadece %2 veya 3'ünü geri ödenmeyen kredi olarak bildirmelerine rağmen S&P'un tahmini ise 1998 yılında bu rakamın %20 civarında olmasıdır.

the middle of 1998.

The precautions which must be taken by Turkey for avoiding the side effects of crisis are as follows: First, the maturity of short term domestic debts must be turned into medium and longer terms. The inflation rate and interest rates must be decreased. Secondly, a suitable foreing exchange policy should be pursued in line with providing foreing trade balance and strengthening competition.

7. The Post Crisis Period and Precautions to be Taken:

In order to overcome this crisis, four factors should be realized. Such as Japan must take the responsibility again playing a locomative role, the countries which are in dept must direct themselves to the reforms. Refinancing of some parts of debt is necessary in order to provide enough liquidity in the economy and last, China must increase the money supply without any devaluation.

The possibility of expanding this crisis by deepening more can not be neglected. Because, the export volume of Asian countries is a large amount and one of the biggest importer is United States of America.

In post-crisis period, on January 1998, Standart & Porr's decreased the ratings of 15 banks functioning in Indonesia. Although the companies and banks are eager to refinance their debts and they indicated 2-3 % of their debts as bad debts, the estimation of Standart & Poor's is that the number will 20% by the end of 1998.



DOSYA

Türkiye'de Özel Sektörün Oluşumu

FILE

Emergence of the Private Sector in Turkey

DOSYA

Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Türk Burjuvazisi

Turkish Bourgeoisie From the Ottomans to the Republic

Mustafa ÖZEL

Burjuvazi, sosyal bilim literatürüne Fransızların armağanı. İngilizler *middle-class* (orta sınıf) terimini tercih etmişler, Almanlar *bürgerlich* terimini. Marksistler, olumsuz bir çerçevede kullanmakla beraber, terimi yaygınlaştırdılar. Günün birinde yapılacak nihaî bir proleter devrimini önceden meşrulaştırmak için, modern Avrupa tarihindeki bir takım sosyal patlamalara hemen "burjuva devrimi" yaftasını taktılar. Terim Avrupa dışında o kadar mesnetsiz kullanılmaya başlandı ki, bazı aklı evvel Türk aydınları (!) 1908'de İkinci Abdülhamid'in tahttan indirilmesine bile burjuva devrimi diyecek kadar ileri gittiler.

Burjuvazi, sevimsiz çağrışımları olan bir kelime. Aristokrasi cömertlik ve inceliği temsil ediyordu, orta-sınıf cimrilik, açgözlük ve budalalığı. Siyaset ve tarih literatürünün bu çok az kesinlik arzeden teriminin bence en sağlıklı tanımını C.B. Macpherson'a borçluyuz: **"Mülkiyetçi piyasa toplumu"**. Daniel Bell'e göre, bu mülkiyetçi piyasa toplumu aslında kıskançlığın kurumsallaştırılmasıdır. Bu toplumu tanımlayan şey ihtiyaçlar değil, isteklerdir. **"Biyolojik**

The term bourgeoisie is a gift to social science literature from the French. The English preferred the term middle class and the Germans the term bürgerlich. Marxists, though using the term with a negative connotation, made its usage widespread. In order to legitimate an eventual proletarian revolution before it occurred, they immediately labelled as **"bourgeoisie revolutions"** a number of social uprisings in modern European history. The term began to be used so freely outside of Europe that some Turkish intellectuals (!) even went so far as to call Abdülhamid's removal from the throne in 1908 a bourgeoisie revolution.

Bourgeoisie is a word with unpleasant connotations. Aristocracy represented generosity and refinement, the middle-class stinginess, greediness and stupidity. In my opinion, we're in debt to C. B. Macpherson for the soundest definition of this term that has been used uncertainly in political and historical literature: **"Possessive market society."** According to Daniel Bell, this possessive market society is the institutionalization of covetedness. Needs

değil, psikolojik bir karaktere sahip olan istekler, tabiatları gereği sınırsızdırlar. Modern toplumda iştahın motoru yükselen hayat standardı ve hayatın muhteşem rengini oluşturan o ürün çeşitliliğidir. Ama bu aynı zamanda, teşhire verdiği önemle, kaynakların acımasızca israfıdır. Eğer tüketim statü yolundaki psikolojik rekabeti temsil ediyorsa, burjuva toplumu kıskançlığın kurumsallaşmasıdır."[1]

Orta sınıfın ruhu, Sombart'a göre, birleştiklerinde kapitalist ruhu meydana getiren işletme ruhu ile burjuva ruhundan meydana gelmektedir. **Bunlardan her biri bir yardımcı güçler kompleksidir. İşletme ruhu altın hırsı, serüven arzusu ve keşif aşkının sentezidir. Burjuva ruhu ise hesap, özenli politika, rasyonellik ve tutumluktan oluşmaktadır. Kapitalist ruhun kumaşında burjuva ruhu pamuk çözgü, işletme ruhu ise ipek atkıdır.**

are not what define this society; desires are. **Desires, which possess a psychological character rather than a biological one, are unlimited due to their nature. In modern society the rising standard of living is the appetite's motor, and the variety of products creates the glorious color of life. But, at the same time, with the importance given to display, there is ruthless waste. If consumption represents psychological competition as a status symbol, the bourgeoisie society is the institutionalization of jealousy.**



According to Sombart, the spirit of the middle class appears from the union of the enterprising spirit that brings forth the capitalist spirit and the bourgeoisie spirit.

Each of these is a complex of helping powers. Underlying the spirit of the enterprise is the synthesis of ambition, adventure and the love of discovery. The bourgeois spirit

Osmanlıda Burjuvazi Var mıydı?

Osmanlı klasik bir İslam devletiydi. Yani İslam dinini bir inanç ve devlet ideolojisi olarak benimsemişti. Ekonomisi de bugünkü ifadeyle bir "özel sektör" ekonomisiydi. Üretim ve ticaret faaliyetlerinin yanısıra; yol, köprü, baraj gibi altyapı hizmetleri bile özel kişi veya kurumlar (çoğunlukla vakıflar) tarafından yapılıyordu. Kapitalist Avrupa'dan tek farkı, üretimde verimlilikten ziyade kaliteye ve ihtiyaç tatminine önem verilmesiydi. Kâr hadleri özerinde umumî bir baskı vardı. Bu durum istismarcı bir **"kapitalist"** zümrenin ortaya çıkmasını önlüyor, ama aynı zamanda imalat faaliyetlerinin cazibesini azaltıyordu.

Osmanlı iktisat sisteminin üç temel unsura dayandığını belirten tarihçi Mehmet Genç, bunları şöyle sıralamaktadır: İaşe, fiskalizm ve gelenekçilik.

Osmanlı devleti ekonomide mal arzını bollaştırmak, kalitesini yükseltmek ve fiyatını düşük tutmak için üretim ve ticaret üzerinde sıkı şekilde yürütülen bir müdahaleciği benimsemişti.

İaşe (provizyon) ilkesi iktisadî faaliyete tüketici açısından bakan görüşün dayandığı ilkedir. Buna göre, iktisadî faaliyetin amacı, insanların ihtiyacını karşılamaktır. Binaenaleyh, üretilen mal ve hizmetlerin mümkün olduğu kadar bol, kaliteli ve ucuz olması, yani piyasada mal arzının mümkün olan en yüksek düzeyde tutulması hedeftir. ... Bu ilkeyi geçerli kılabilmek üzere, Osmanlı devleti ekonomide mal arzını bollaştırmak, kalitesini yükseltmek ve fiyatını düşük tutmak için üretim ve ticaret üzerinde sıkı şekilde yürütülen bir müdahaleciliği benimsemişti.[3]

İaşe ilkesine dayanan iktisadî politika için ihracat, üretim faaliyetinin hedefi olamazdı. İthalat ise mümkün olduğu kadar serbest olma-

develops from calculation, careful policy, rationalism and thrift. The bourgeois spirit is the cotton warp of the fabric of the capitalist spirit, and the enterprising spirit is the silk weft.

Was there a Bourgeoisie under the Ottomans?

The Ottoman was a classical Islamic state. That is, they identified Islam with a belief and a state ideology. The economy was in today's terminology a **"private sector"** economy. In addition to production and trade activities, even such structures as roads, bridges, and dams were made by private individuals or institutions (mostly wakfs). The only difference from capitalist Europe was that instead of high production, quality and fulfilment of needs were given importance. There was a general pressure on profit limits. This prevented an exploitative **"capitalist"** class from emerging, but at the same time it reduced the attractiveness of production activities.

the Ottoman state chose a policy of intervention that was strictly enforced in production and trade to increase the supply of goods in the economy, to raise the quality of goods and keep prices down.

Indicating that the Ottoman economic system was based on three basic factors, historian Mehmet Genç lists them as provision, fiscalism and traditionalism.

The provision principle in economic activities was a principle based on a view from the perspective of the consumer. According to it, the purpose of economic activity was to meet people's needs. Consequently, goods and services produced were to be as plentiful, of the highest quality and as cheap as possible; that is, the goal was to keep the supply of goods on the

lıydı; çünkü mal arzını bollaştırıyordu. Dış ticarette **"ihracatı zorlaştırıcı ve kısıtlayıcı, ithalatı ise kolaylaştırıcı ve teşvik edici"** Osmanlı politikası tam bir **"anti-protectionist"** politikaydı ve geleceğin *laissez-faire* teorisyenlerine parmak ısırtacak vasıftaydı. Genç'e göre, ikinci ilke gelenekçilik idi.

Gelenekçilik, sosyal ve iktisadî ilişkilerde yavaş yavaş oluşan dengeleri, eğilimleri mümkün olduğu ölçüde muhafaza etme, değişme eğilimlerini engelleme ve herhangi bir değişme ortaya çıktığı takdirde, tekrar eski dengeye dönmek üzere değişmeyi ortadan kaldırma irâdesini hakim kılmaktır.



Bu hususta korunacak ilk denge, üretim ile tüketim arasındaki denge idi. Tüketimi arttıracak nitelikteki her değişme eğilimi bertaraf ediliyordu. Sabri Ülgener'e göre, onbeş ve onaltıncı asırlarda, İran içlerinden güneydoğu ve orta Anadolu'nun kervan yollarına kadar uzanan geniş bir saha üstünde ve hem de en ileri anlamda bir "ticaret kapitalizmi" mevcut iken, bu kapitalizmin üretimi kamçılayamaması ve (Avrupa'dakine benzer) bir sanayi kapitalizmine dönüşememesi başlıca iki sebepten kaynaklanıyordu: 1. Rantabilitede geri kalış; 2. Sermaye ortaklığında ve teşkilatında gerileyiş.[4] Şerif

market at the highest level. In order to make this principle operative, the Ottoman state chose a policy of intervention that was strictly enforced in production and trade to increase the supply of goods in the economy, to raise the quality of goods and keep prices down.[3]

For an economic policy based on the principle of provision, exports could not have been the goal of production activities. Imports must be as free as possible because it increased the supply of goods. The Ottoman policy that in foreign trade **"made exports difficult and restricted them and made imports easy and encouraged them"** was fully an **"anti-protectionist"** policy and was of a nature to astonish laissez-faire theoreticians. According to Genç, the second principle was traditionalism.

Traditionalism made dominant the will to protect as much as possible the balances and trends that gradually evolve in social and economic relationships, to prevent trends of change and, if a change occurred, to remove the change and return to the old balance.

The first balance to be protected in this matter was the balance between production and consumption. Every trend of change that might increase consumption was eliminated. According to Sabri Ülgener, there was a **"trade capitalism"** in the fullest meaning of the word in a broad area ranging from the interior of Iran to the south eastern and middle Anatolian caravan roads. But there were two main reasons why this capitalism did not stimulate production and turn into an industrial capitalism (similar to Europe's). These were: 1) Backwardness of pro-

Mardin de bu görüşü paylaşmakta ve **"Osmanlı devlet adamlarının uzun zaman yapamadıkları fikrî atlama, harbe dayanan bir iktisadiyat anlayışından vazgeçip, verimlilik esasına dayanan yeni bir iktisadî anlayışa geçmemiş olmalarıdır"** demektedir.[5] Her iki düşünür de dolayısıyla **"gelenekçilik"** kavramının Osmanlı sistemindeki ağırlığını dile getirmiş olmaktadırlar.

Osmanlı iktisat düzeninin üçüncü ilkesi fiskalizm idi; yani, devlet hazinesinin gelirlerini azamiye çıkarmak, giderlerini ise asgariye indirmek. Fakat giderlerin hızlandığı, ekonomideyse teknolojik yenilenmelerin (dolayısıyla verimlilik artışının) olmadığı dönemlerde, fazla giderleri daha yüksek vergilerle dengelemek ortaya büyük meseleler çıkarıyordu. İaşe ve gelenekçilik ilkelerinden ötürü parasal ilişkiler, yani ticaret ve mübadele alanı sınırlı kalıyordu. Bu sınırlar gevşetilip parasal çatkının güçlenmesine imkân verildikçe, **"toplum içinde ticaret ile uğraşanlar güçlenecek, büyüyecek ve zenginleşecekti. Böyle bir zümrenin doğması, sosyal/siyasal dengeyi sarsabileceği için arzuya şâyan değildi."** Bu tavır kendini en iyi *narh* uygulamasında gösteriyordu: Faiz hadlerinin yüzde 15-25 arasınad seyrettiği bir ekonomide, esnaf ve tüccara normal kâr haddi olarak en fazla yüzde 5-15 arası bir marj tanınıyor, daha yüksek kâr arayışları şiddetle cezalandırılıyordu.

Memluklar gibi, Osmanlılar da şehirlerde geleneksel lonca yapısını muhafaza etmeye çalışıyorlardı. "Bu tutucu siyaset herhangi bir yenliğin toplumu kargaşa ve anarşiye sürükleyeceği ve bunun sonucunda devlet hazinesinin gelir kaybına uğrayacağını fikrinden kaynaklanıyordu.

Halil İnalcık'ın belirttiğine göre, tıpkı

ductivity and 2) regression in capital partnership and organization.[4] Şerif Mardin shares this view and says, **"For a long time men of the Ottoman state didn t make a conceptual leap forward because they couldn t forego an understanding of economics based on war and move on to one based on productivity".**[5] Thus, both thinkers mention the weightiness of the concept of **"traditionalism"** in the Ottoman system.

The third principle of the Ottoman economic order was fiscalism, that is, increasing the income to the state treasury to a maximum and decreasing the expenses to a minimum. But in periods when expenses increased, but technological renewal (thus increased productivity) did not take place, balancing the expenses with higher taxes led to big problems. Financial relations beyond provision and traditionalism, that is, trade and bartering remained limited. As the opportunity arose to relax these limits and strengthen the money frame, **those who were busy with trade would grow stronger, bigger and richer. Because the birth of such a class would shake the social/political balance, it was not desirable.** This attitude revealed itself best in the implementation of fixed prices. In an economy where interest limits moved between 15-25 %, it allowed the artisans and traders a margin of between 5-15 % at most as a normal profit. It severely punished searches for higher profit.

Just like the Memluks, the Ottomans tried to protect the traditional guild structure in the cities. This conservative policy stemmed from the idea that any innovation would plunge society into disorder and anarchy, and that as a result the state Treasury could lose its sources of revenue... Administrative and military interests required stability in the price and quality of goods.

Memlûklar gibi, Osmanlılar da şehirlerde geleneksel lonca yapısını muhafaza etmeye çalışıyorlardı. "**Bu tutucu siyaset herhangi bir yeniliğin toplumu kargaşa ve anarşiye sürükleyeceği ve bunun sonucunda devlet hazinesinin gelir kaybına uğrayacağı fikrinden kaynaklanıyordu. İdarî ve askerî menfaatler fiyatlarda ve malların kalitesinde istikrar gerektiriyordu. Bu muhafazakâr siyaset, ıslahatçı Osmanlı devlet adamlarının Avrupa'nın liberal fikirlerine kucak açtıkları ondokuzuncu yüzyıla kadar devam etti. Yakın Doğu ekonomisinin lonca sisteminin sınırlamalarından kurtulmasını önleyen ve güçlü bir Osmanlı burjuvazisinin meydana gelmesini engelleyen, işte bu muhafazakârlıktı.**"[6]

Genç ve İnalcık'ın sözkonusu tahlilleri meselenin sadece bir yüzünü aydınlatıyor. Ticaret alanında vuku bulmakta olan gelişmeler, servetin asıl kaynağının *toprak* olduğu bir dünyada "**servet peşinde koşmanın**" ve bu suretle ayrı ve güçlü bir toplum tabakası oluşturmanın genel bir açıklaması olamaz. Burjuvaziyi sadece ticaret alanında aramak, ilk örneklerin nasıl ortaya çıktığını ve bunun tarım kesimindeki gelişmeleri nasıl etkilediğini anlamak bakımından önemlidir. Fakat, asıl serüven kırsal kesimde cereyan etmiştir. Klasik kapitalizmin temel örneği (İngiltere) ile modern kapitalizmin biricik örneği (Japonya) köylerdeki servet birikiminin üzerinde yükselmişlerdir.

Onbeşinci yüzyıl, İngiliz köylülüğünün altın çağıydı. Köylüler (doksan dokuz yıla kadar uzanan) uzun-vadeli kiralarla toprak işletebiliyor ve tarım ürünlerinin fiyatları muntazaman



As Halil İnalcık indicated, just like the Memluks, the Ottomans tried to protect the traditional guild structure in the cities. "**This conservative policy stemmed from the idea that any innovation would plunge society into disorder and anarchy, and that as a result the state Treasury could lose its sources of revenueÖ Administrative and military interests required stability in the price and quality of goods. This conservative policy continued until the nineteenth century, when reforming Ottoman statesmen adopted European liberal ideas. It was this conservatism that prevented the near-eastern economy breaking away from the restrictions of the guild system and hindered the growth of a strong Ottoman bourgeoisie.** "[6]

Genç's and İnalcık's analyses only throw light on one side of the matter. The developments that took place in the area of trade can not be a general explanation for "**running after capital**" in a world where land is the real source of capital and in this manner forming a distinct and powerful class of society. Looking for the bourgeoisie only in the area of trade is important from the respect of how the first examples appeared and how this influenced the agricultural sector. But the real adventure took place in the rural areas. The basic example of classical capitalism (England) and the sole example of modern capitalism (Japan) rose on the accumulation of capital in the villages.

The 15th century was the golden age of the English villager. The villagers could work land with long-term rent (up to 99 years) and agri-

yükseliyordu. 1500 ila 1640 arasında yiyecek fiyatları yüzde 600 arttı. Kiraların nispeten istikrarlı seyretmesi, buna karşılık pazara yönelik ürünlerinin fiyatlarının giderek artmasıyla, birçok zengin köylü maliyetlerinin üzerinde bir fazlalığı biriktirmeye başladılar. Bu köylüler küçük toprak parçalarını satın alabiliyor ve (gübrenin en önemli kaynağı olan) hayvancılığa yatırım yapabiliyorlardı. Bu durum tarımda verimliliği arttırıyor ve tarımsal ürünlerin fiyatlarındaki göreli artışın yarattığı avantajla beraber servet biriktirme güçleri katlanıyordu. Yoksul, borçlu köylülerin arazilerini satın alarak köylü toplumunun küçük meta üretimiyle meşgul bir üst sınıfını oluşturan bu tabakaya *yeomen* denmektedir. Bunlar, **"bir grup ihtiraslı, saldırgan küçük kapitalist"** olarak tasvir edilmektedir. Çitleme hadisesi ilk olarak bunlarla başlamıştır. Yoksul köylüler topraklarından koparılarak, buraları çayır haline getirilmiş ve gerek yün ham maddesini temin, gerek tarımda verimliliği amaçlayan gübre temini için hayvancılık yapılmıştır. Onaltıncı yüzyılın başlarına gelindiğinde, köy toplumundan hem yerli bir yarı-soylu sınıf (*gentry*), hem de yerli bir proleterya doğmuştu.[7]

Köy toplumunun kendi içinde farklılaşarak zengin ve yoksullar olarak ikiye ayrılması, yoksulların zaman içinde büsbütün yoksullaşarak üretim amaçlarından tamamen kopmaları ve zenginlerin emrindeki proleterlere dönüşmeleri on sekizinci yüzyıldan itibaret Japonya'da da görülen ve modern kapitalist-işçi karşıtlığının modelini oluşturan bir gelişmedir.

Köy toplumunun kendi içinde farklılaşarak zengin ve yoksullar olarak ikiye ayrılması, yoksulların zaman içinde büsbütün yoksullaşa-

cultural products were rising regularly. Between 1500 and 1640 food prices rose 600%. With the relative stability of rents and the continual price increase of products aimed for the markets, many rich villagers began to accumulate excess amounts above their costs. These villagers could buy small pieces of land and make investment in animal husbandry (an important source of fertilizer). This situation increased productivity in agriculture and with the advantage caused by the relative price increases of agricultural products they increased many fold their power to accumulate capital. This class which, buying the land of poor, indebted villagers, developed a higher class busy with the production of the village society's small goods was called *yeomen*. They are described as **"a group of ambitious, aggressive small capitalists."** Enclosures first began with them. Grabbing the land of poor villagers, they made them onto meadows and made animal farming for the purposes of obtaining raw material for wool and fertilizer for agricultural productivity. By the beginning of the 16th century, both a local half-aristocratic class (*gentry*) and a local proletariat were born from the village society.[7]

The village society continued to divide into two with an increasing gap between rich and poor. With time the poor became poorer, they broke off from their means of production and turned into a proletarian class under the command of the rich. Seen in Japan from the 18th century on, this was a development that created the modern capitalist-worker antithesis model.

The village society continued to divide into two with an increasing gap between rich and poor. With time the poor became poorer, they

rak üretim araçlarından tamamen kopmaları ve zenginlerin emrindeki proleterlere dönüşmeleri onsekizinci yüzyıldan itibaren Japonya'da da görülen ve modern kapitalist-işçi karşıtlığının modelini oluşturan bir gelişmedir.'Feodal' Japonya'da tipik olarak her köyde bir iki büyük arazi, birkaç orta ölçekli arazi ve çok sayıda küçük toprak parçası bulunmaktadır. Büyük araziler en küçüklerin on, yirmi katı kadardır; hatta yüz ve daha fazla misli olanlar bile vardır.[8]



Böyle bir sınıfsal yapı içinde, gerek beylerin, gerekse zengin köylülerin zamanla daha fazla servet biriktirme yönünde hareket etmeleri ve nüfusun büyük bölümünün ellerinde kalan son toprak parçasını da terkedip proleterleşmesi kaçınılmazdı. Acaba benzer bir gelişme Osmanlı toplumunda niçin meydana gelmedi? Can alıcı soru budur ve bu soru cevaplandırılmadıkça Osmanlı toplumunda modern burjuvazinin niçin boy vermediği açıklanamaz.

Halil İnacık'a göre, Türkiye'nin ana ekonomik karakteri olan, küçük köylü aile işletmelerine dayanan sosyo-ekonomik yapıyı Osmanlı miri toprak rejimi ve *çift-hâne* sistemine borçluyuz. Türkiye ekonomisi ve sosyal yapısı 1950'ye kadar Osmanlı dönemindeki asırlık

broke off from their means of production and turned into a proletarian class under the command of the rich. Seen in Japan from the 18th century on, this was a development that created the modern capitalist-worker antithesis model. In feudal Japan in the typical village there were one or two large estates, several middle-size ones and many small pieces of land. Large estates were ten or twenty times as big as the smallest ones; in fact, there were some one hundred times larger.[8] It was inevitable in such a class structure that the lords or rich villagers in time would accumulate more wealth and a large portion of the population would abandon the last pieces of land in their hands and become proletarized. Why didn't a similar development occur in the Ottoman society? This is the crucial question, and, without answering it, it's impossible to explain why a modern bourgeoisie didn't emerge in the Ottoman society.

According to Halil İnalcık, we are indebted to the Ottoman state-owned land regime and çift-hâne system for the main economic character of Turkey; the socio-economic structure based on the small village family operation. Until 1950 the Turkish economic and social structure

geleneksel esas karakterlerini korumakta idi. Geleneksel tarım ekonomisinin ana üretim aracı, bir çift öküz ile çekilen sabandır. Her köylü ailesine bir çift öküz ile sürülebilecek olan bir toprak parçası tahsis edilmiştir. Bu topraklar tapuludur. Tapu rejimine göre tasarruf edilen arazi satılamaz, hibe ve vakıf edilemez. Bunlar babadan oğula bir işletme birliği olarak geçen *raiyyet çiftlikleri* dir. Köylü bunu *kendisi* işlemek zorundadır. Üretim işini kendisi düzenler. Üretim araçları olan öküz, saban ve tohumu kendisi sağlar ve bağımsız bir işletme ünitesi olarak toprağı kendisi işler. Devlete ve sipahiye karşılıksız hiçbir hizmet yapmaya mecbur değildir. Onun emeğini kimse karşılıksız sömüremez. Bu anlamda Osmanlı köylüsü hür ve bağımsızdır. İmparatorluk bürokrasisinin esas vazefelerinden biri bu rejimi korumaktır. Bizans ve Osmanlı imparatorluklarında *reaya* yani çiftçi aileler ve toprak birimi (yani çiftlik= bir çift öküzle işlenebilen arazi ünitesi) büyüklere karşı daima titizlikle korunmaya çalışılmıştır. Bizans'ta *dynatoi* , Osmanlılarda *ekabir* diye anılan varlıklılara karşı köylüler daima **"fakir"**, "yoksul" tabiri ile himayesi gerekli bir sınıf olarak ele alınmıştır. Bu imparatorlukları **köylü imparatorlukları** diye vasıflandırabiliriz.[9]

Bizans'ta dynatoi, Osmanlılarda ekabir diye anılan varlıklılara karşı köylüler daima "fakir", "yoksul" tabiri ile himayesi gerekli bir sınıf olarak ele alınmıştır. Bu imparatorlukları köylü imparatorlukları diye vasıflandırabiliriz.

Osmanlı **"köylü"** imparatorluğunda, devlet üretim faaliyetlerine doğrudan katılmazdı. Alt yapı yatırımları da dahil olmak üzere, hertürlü iktisadi faaliyeti **"özel sektör"** yapar; devlet sadece denetimle yetinirdi. Tarım-dışı üretim ve inşa faaliyetleri loncalara ve vakıflara bırakılmıştı. Ancak, piyasalar sıkı denetim altın-

maintained its essential character based on the centuries old tradition of the Ottoman period. The traditional agricultural economy's main vehicle of production was a plough pulled by a pair of oxen. Every village family was allotted a pair of oxen and a piece of land to be plowed. This land had a title deed. According to the title deed regime, land worked could not be sold, given as a gift or donated to a wakf. They were units of enterprise passing from father to son called reâyâ çifllikler (villager farms). The villager had to work the land himself. He organized the production work. He provided the oxen, plough and seed and he worked the land as an independent unit of enterprise. He did not have to give any service without recompense to the state or sipahi (cavalryman). No one could exploit his work by not giving his recompense. In this sense the Ottoman villager was free and independent. One of the basic duties of the Empire's bureaucracy was to protect this regime. In the Byzantine and Ottoman empires it was always attempted to carefully protect the reâyâ or farmer families and the land units (a unit of land that one pair of oxen could work) against the more powerful. The villagers were considered to be **"poor"** and in need of protection against those better off known as dynatoi by the Byzantines and ekabir by the Ottomans. We can call these empires **"village empires."**[9]

The villagers were considered to be "poor" and in need of protection against those better off known as dynatoi by the Byzantines and ekabir by the Ottomans. We can call these empires "village empires."

In the Ottoman **"village"** empire, the state did not directly participate in production activities. The **"private sector"** made every kind of economic activity including the infrastructure;

daydı. Ölçü birimleri, maliyet ve kârlar titizce kontrol edilir, ahalinin ihtiyacının tam olarak karşılanması temel amaç sayılırdı. Bir toprak aristokrasisinin oluşumu nasıl engelleniyorsa, sadece kâr peşinde koşan bir "burjuva" kesiminin ortaya çıkması da aynı şekilde arzu edilmiyordu.

Bu tutum, Avrupa'nın kapitalist kurumlarıyla açıkça yüzyüze gelinen 19. yüzyılda bile devam etti. Devlet müslüman bir girişimci kesimin oluşmasına nasıl önayak olmuyor idiyse, müslüman teb'â arasında da ticaretten ziyade memuriyet rağbet görüyordu. Ticaret ve zanaat işlerinin, zımmî statüsündeki Rum, Yahudi ve Ermeniler tarafından görülüyor olması, bir bakıma müslüman ahaliyi bu faaliyetlerden uzak tutuyordu. Genişleme safhasındaki Avrupa kapitalizmi de Osmanlı ülkesinde kendine acente olarak gayrımüslimleri tercih ettiğinden, Müslüman ahali ticaret ve imalattan büsbütün uzaklaşıyordu.

Türk Burjuvazisinin Oluşumu

Osmanlı Devleti 19. yüzyılda bazı sanayi faaliyetleri başlatmış, ancak bunların çoğu sonuçsuz kalmıştı. Zurnalı vapurlarıyla meşhur Şirket-i Hayriye, 20. yüzyıla kalan neredeyse tek ciddi **"anonim"** iktisadi faaliyettir. Bu bakımdan 20. yüzyılın başında hemen hemen her fikir ve inançtan düşünürlerimiz öncelikle iktisadi faaliyetler ve teşebbüs gücü üzerinde uzun uzun durma ihtiyacı duymuşlardır. Ziya Gökalp, Türklerin hakiki vatanını şöyle tasvir ediyordu:

Bir ülke ki çarşısında dönen
bütün sermaye,
San'atına yol gösteren ilimle fen,
Türkündür;
Hirfetleri birbirini daim eder himaye
Tersaneler, fabrikalar, vapur, tren
Türkündür;
Ey Türkoğlu, işte senin orasıdır vatanın!

Gökalp, kapitalistlerin değil, devletin önayak olacağı bir sanayileşme tasarlamaktaydı:

the government only inspected. Non-agricultural production and construction activities were left to the guilds and wakfs. However, the markets were under strict control. Units of measure, costs and profit were carefully controlled, and fully meeting the needs of the population was considered to be the basic goal. Just as the development of a land aristocracy was prevented, the emergence of a **"bourgeois"** class running only after profit was similarly not desired.

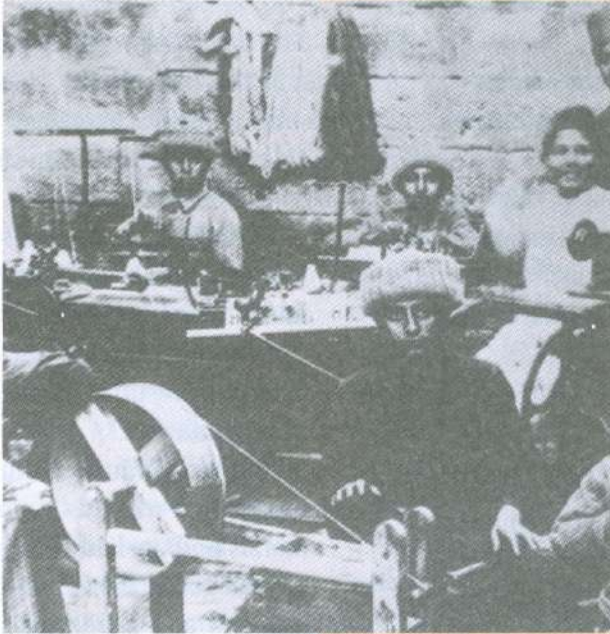
This attitude even continued in the 19th century, which came face-to-face with Europe's capitalist institutions. Just as the state didn't give priority to the development of a Muslim entrepreneur class, among the Muslim subjects working for the bureaucracy was more popular than trade. Trade and crafts being in the hands of the non-Muslim subjects like Greeks, Jews and Armenians in one respect kept the Muslim population at a distance from these activities. When European capitalism that was broadening in the Ottoman lands chose non-Muslims as its agents, the Muslim people became even more fully removed from trade and manufacturing.

Development ou the Turkish Bourgeoisie

The Ottoman government began some industrial activity in the 19th century, but most of these remained without results. The famous Şirket-i Hayriye and its boats with reed pipes was almost the only serious incorporated economic activity that remained in the 20th century. For this reason, at the beginning of the 20th century, thinkers from every current of thought and belief felt the necessity of emphasizing again and again economic activities and the power of enterprise. Ziya Gökalp described the Turks' true homeland as follows:

Imagine a country where all the capital that flows in the market,
And all the science that shows the way to art are the Turks';

"Türkler tab'an devletçidirler." Her teceddüdün, her terakkinin başlamasını devletten beklerler. Devletin iktisadi işlerde yetkili olması için, önce kendisinin **'iktisadi devlet'** mahiyetine girmesi lâzımdır. Bunun için de, bütün devlet ricaliyle memurların tam mânasiyle iktisadiyatçı olması şarttır. Memurlarını bu nokta-i nazardan intihap eden devlet, büyük bir şirket gibidir. (...) Devletimiz bu yola girmekle, memleketimizde ahlâkî bir hizmet de ifa etmiş olur. Zira, vatanımızda spekülatörlerden mürekkep, yeni bir muhtekir sınıfın teşekkülüne de mâni olmuş olur. Avrupa'da **'kapitalist'** adı verilen bu sınıfın ne cani bir zümre olduğu sulh konferanslarındaki ihtiraslarının meydana çıkmasıyla tamamiyle anlaşılmadı mı? **"Bugün Avrupa emperyalizmi ferdî kapitalizme istinat ediyor. Biz, devlet kapitalizmi sistemini kabul edersek, kapitalist namile açgözlü ve yırtıcı bir taifenin memleketimizde vücuda gelmesine mâni olunuz."**



Gökalp, ferdî kapitalizme iyi gözle bakmasa da, İttihatçılar uysal bir burjuvazinin ilk örneklerini yetiştirmişlerdi. Cumhuriyet'in ilk kapitalistleri, bu İttihatçı mirasına konmuş olanlardır. Mustafa Kemal ve arkadaşlarının hedefi **"her köşe başında bir milyoner"** yaratmaktı. İstanbul, Ankara, İzmir ve diğer büyük şehirleri yeni şirket tabelaları süslemeye başlıyordu:

- **Mehmet Nazmi ve Oğulları,**
- **Akif Rıza ve Mahdumları,**
- **Karamehmet Kardeşler** (Çukurova Holding),
- **Ömer ve Mehmet Biraderler** (Sabancı Holding),

All trades that constantly protect each other,
Shipyards, factories, ships and trains are the Turks';
Hey son of the Turk, that's your motherland!

Gökalp was thinking of industrialization where the state, not the capitalists, would take the lead: **"Turks are natural statists."** They wait for the government to begin every reform and make every advancement. In order for the government to be effective in economic work, first it has to naturally become an **"economic state."** To do this, all government dignitaries and officials must become economists in the full meaning of the word. A state choosing its officials from this perspective is like a big company... By entering this road, our government will have made a moral service to our country as well. Because it will have prevented a new profiteering class composed of speculators from forming in our country. Hasn't it been understood by their objections in the peace conferences what a murderous group is this class called **"capitalist"**? **"Today European capitalism relies on individual capitalism. If we accept a state capitalism system, we will prevent an avaricious and bloodthirsty tribe known as capitalists from appearing in our country."**

Even though Gökalp didn't look favorably towards individual capitalism, members of the Committee of Union and Progress Party raised the first examples of a docile bourgeoisie. The Republic's first capitalists were those who took over their inheritance. The goal of Mustafa Ke-

— Burla Biraderler,
— Nemlizadeler ve Şürekası,
— Koçzade Ahmet Vehbi (Koç Holding),
— Kurukahveci Mehmet ve Şerikleri.

Yirminci yüzyıl başlarında yapılan sanayi sayımları mevcut sanayilerin oldukça geri bir düzeyde kaldığını açıkça göstermektedir. Gündüz Ökçün 1913-15 yılları sanayi istatistiklerinden çıkan sonuçları üç başlık altında özetlemektedir:

1. Osmanlı İmparatorluğu'nda temel sanayi kurulamamıştır.
2. Osmanlı sanayii yakın pazar için tüketim malları üretecek şekilde teşekkül etmiştir.
3. Osmanlı sanayii, ülkenin maden tahrici ve tarım üretimiyle sıhhatli bir bütünleşme göstermemiştir.

Ondokuzuncu yüzyılın son çeyreği ile yirminci yüzyılın ilk çeyreği arasındaki yarım yüzyıllık dönemde, Osmanlı yönetici ve aydınlarının iktisadî politika yaklaşımlarını başlıca iki başlık altında toplayabiliriz:

a) Serbestiyetçilik,
b) Milliyetçilik (Ulusçuluk).

Birinci grup daha ziyade İngiliz klasik iktisat okulunun etkisindeydi ve en önemli temsilcileri arasında Prens Sabahattin ile Mehmet Cavit Bey bulunuyordu. Cavit Bey, **"insanoğlunun üretim ilişkilerinde iktisat ilkelerini harfiyen uygulayarak kişisel çıkarını bir an gözden ırak tutmaması gerektiğine"** inanıyordu. Toplumsal refah kişisel çıkar gözeten bireylerin çabalarıyla yükselir, **"menfaat-i şahsiyye"** insanlara mutluluk yolunu açardı. Sosyalist toplumda ise insanlar dışarıdan bir el tarafından **"itilip çekilen, kullanılan bir kukla"**ya benzerlerdi. Osmanlı toplumunda sermaye birikimi olmaksızın Avrupa seviyesine ulaşılamazdı.

Liberal akımın karşısında, daha çok Alman tarihçi okulunun etkisinde kalarak, ulusal değer ve özelliklere ağırlık veren düşünürler yer alıyordu. Bunların arasında Ziya Gökalp,

mal and his friends was to create **"a millionaire on every street corner."** New company sign boards began to adorn Istanbul, Ankara and other big cities:

-Mehmet Nazmi and Sons
-Akif Rıza and Sons
-Karamehmet Brothers
(Çukurova Holding)
-Ömer and Mehmet Brothers
(Sabancı Holding)
-Burla Brothers
-Nemlizades and Partners
-Koçzade Ahmet Vehbi (Koç Holding)
-Kurukahveci Mehmet and Partners

The industrial censuses made at the beginning of the 20th century clearly show that the existing industries remained at quite a backward level. Gündüz Ökçun summarized the results of industrial statistics from the years 1913-15 under three headings:

1. Basic industries were not established in the Ottoman Empire.
2. Ottoman industry was formed to produce consumer goods for a nearby market.
3. Ottoman industry didn't show healthy integration with the country's mining of metals and agricultural production.

We can gather the approach of Ottoman administrators and intellectuals towards economic policy during the half-century between the last quarter of the 19th century and the first quarter of the 20th century mainly under two headings:

a) Free enterprise and
b) Nationalism.

The first group was more so under the influence of the British classical economics school and Prince Sabahattin and Mehmet Cavit Bey were among its most important representatives. Cavit Bey believed that **"in man's production relationships, while implementing economic principles to the letter, it was necessary for him to never lose sight for a moment of per-**

Tekin Alp ve Yusuf Akçura gibi isimler öne çıkmaktaydı. Bunlar Friedrich List, Gustav Schmoller ve Adam Müller gibi Alman iktisatçılarının fikirlerini benimseyerek, kozmopolitçiliğe karşı çıkıyor, onun yerine **"ahlâk ve iktisadiyatta millîliği"** savunuyorlardı. "Millî İktisat" anlayışı kısa sürede Osmanlı ülkesinde yer ediyor, Osmanlı aydınları **"Türklerin Alman ulusunu örnek almaları gerektiğini"** vurguluyorlardı. Bu görüşlerin merkezinde, Alman düşünürlerinden aktarılan şu fikirler yer almaktaydı:

"İktisadî gerçeği ararken, salt maddî boyutla yetinmemeli, manevî unsurların da etkisi değerlendirilmelidir. Birey ile insanlık arasında ulus denilen bir gerçeklik vardır. Bir ülkede "ihtiyaç ve menfaat" ortak bir nitelik taşımalı, birey ortak çıkar uğruna her türlü özveride bulunabilmelidir. Vicdan ve millî şuur'un olmadığı yerde millî iktisat yok demektir."[10]

Yirminci yüzyıl başlarının önemli bir meselesi, sermaye birikimini sağlayacak olan, ulusal nitelikli bir kapitalist sınıf yetiştirilmesiydi. Bu işe devlet öncülük etmeliydi. Ziya Gökalp'e göre, mevcut durumda büyük sanayi yalnızca devlet, il idareleri ve belediyelerin öncülük ve yatırımlarıyla kurulabilirdi. **"Bu suretle kurulacak olan kamu girişimleri, daha sonra kişilere ve anonim şir-**

> **İktisadi gerçeği ararken, salt maddi boyutla yetinmemeli, manevi unsurların da etkisi değerlendirilmelidir. birey yile insanlık arasında ulus denilen bir gerçeklik vardır. Bir ülkede "ihtiyaç ve menfaat" ortak bir nitelik taşımalı, birey ortak çıkar uğruna her türlü özveride bulunabilmelidir. Vicdan ve milli şuur'un olmadığı yerde milli iktisat yok demektir.**

sonal gains." The level of social welfare would rise with individuals observing their personal interests; **"personal interest"** would open the road to happiness for man. Humans in socialist society resembled **"a puppet pushed, pulled and used"** by an outside hand. Without capital accumulation in the Ottoman society, Europe's level could not be reached.

Opposed to the liberal current and more under the influence of the German historical school, there were thinkers who gave weight to national values and characteristics. Among these were names like Ziya Gökalp, Tekin Alp and Yusuf Akçura. They identified with the ideas of German economists such as Friedrich List, Gustav Schmoller and Adam Müller. They opposed cosmopolitanism and advocated instead **"morality and nationalism in economics."** The concept of **"National Economics"** took its place in the Ottoman country in a short time, and Ottoman intellectuals were emphasizing that **"it was necessary for the Turks to take the German model."** In the center of these views there were these ideas taken from German thinkers:

"When searching for an economic truth, the material dimension alone should not suffice; the effect of spiritual factors should be

> ***"When searching for an economic truth, the material dimension alone should not suffice; the effect of spiritual factors should be evaluated as well. There is a reality called nation between the individual and mankind. In this country "need and interest" should carry a common quality, and the individual should be able to make every kind of sacrifice for the common interest. The absence of conscience and national consciousness means there's no national economics."***

ketlere satılabilirdi." Türkiye'de iktisadî bir mucize için Avrupaî tipte haris kapitalistlerin gelmesini bekleyemeyeceğimizi belirten Gökalp, devletin ekonomide etkin bir rol üstlenmesinin aynı zamanda ahlâkî bir hizmet olduğunu ileri sürüyordu.

Serbestiden ve **'beynelmilellik'**ten yana olanlar ise ekonomiye devletin müdahale etmesine karşı çıkıyor ve bireylerin dizginsiz



kazanç arayışlarını kolaylaştırıcı mekanizmaların ihdasını savunuyordu. Ne var ki, aslında her iki görüşten yana olanlar da, devletin himayesinde bir 'ulusal burjuvazi yetiştirilmesi noktasında birleşiyorlardı. Millî iktisat anlayışına yakın görünen İttihatçılar, iktidarı ele geçirdikten sonra, **"bir yandan karaborsayla mücadele ediyor görünürlerken, bir yandan da kendilerine yakın grupların nemalandığı bir ilkel birikimin gelişmesine yol açıyorlardı. Savaş yıllarında 'Ey Türk, zengin ol!' diye başlık atan büyük gazeteler ve Türk'ü**

evaluated as well. There is a reality called nation between the individual and mankind. In this country "need and interest" should carry a common quality, and the individual should be able to make every kind of sacrifice for the common interest. The absence of conscience and national consciousness means there's no national economics."[10]

At the beginning of the 20th century an important matter was the raising of a nationalistic capitalist class that would provide accumulation of capital. According to Ziya Gökalp, in the existing situation heavy industry could only be established with the leadership and investment of the state, provinces and city governments. **"Public enterprises set up in this way could be sold later to individuals and incorporated companies."** Indicating that in order for an economic miracle to take place in Turkey we weren't going to wait for the European type of ambitious capitalists to come, Gökalp argued that the government should take an effective role in the economy and that it was a moral duty at the same time.

Supporters of free enterprise and internationalism opposed government intervention in the economy, and they argued that it would create mechanisms that will facilitate individuals' unbridled search for profit. At any rate, those supporting both views united on the point of the development of a national bourgeoisie under the state's protection. Progress Party members appeared to be close to the national economy concept. But after they gained power, on the one hand, while seeming to struggle against the black market, on the other hand, they opened the way for the growth of a primary accumulation of money that groups close to them profited from. During the war years large newspapers printed headlines like **"Hey Turk, get rich!" and influential writers like Yusuf**

iktisaden yükseltmek, mutavassıt bir burjuvazi ihdas etmek hedeflerini savunan Yusuf Akçura gibi etkili yazarların görüşleri, bu birikim biçiminin nesnel zorunluluklardan doğmadığını, aynı zamanda bilinçli olarak istenmiş olduğunu gösteren dolaylı kanıtlardır."[11]

Millî bir burjuvazi yetiştirme çabalarının arkasında yatan önemli bir neden de, Birinci Dünya Savaşı ertesinde gayrımüslim (Rum, Ermeni, Yahudi) burjuvazinin büyük bir bölümünün ülkeyi terketmesi (veya terke zorlanması)dır. Çağlar Keyder'in ifadesiyle, "1914-24 arasında Rum ve Ermenilerin ülkeden ayrılması ve çıkarılmasıyla, Osmanlı burjuvazisi iktisadî, siyasî ve ideolojik kazançlarını kaybetti. Müslüman burjuvazinin güçsüzlüğü, bürokrasinin iktidarını korumasını ve devlet merkezli sosyo-ekonomik dönüşümü kontrol etmeye ve yönlendirmeye girişmesini mümkün kıldı." Derken 1929 bunalımı gelip çattı ve Türk hükümeti tekrar devletçi bir politikaya yöneldi. **"Mutedil Devletçilik"** adı verilen bu anlayışı Başvekil İsmet İnönü 30 Ağustos 1930'da şöyle izah ediyordu:

"Liberalizm nazariyatı bütün bu memleketin güç anlacağı birşeydir. Biz iktisadiyatta hakikaten mutedil devletçiyiz. Bizi bu istikâmete sevkeden, bu memleketin ihtiyacı ve bu milletin fıtrî temayülüdür. Devletçilikten büsbütün vazgeçip, her nimeti sermayedarların faaliyetinden beklemek bu memleketin anlayacağı birşey midir?"

Ne var ki, özel sermaye herşeye rağmen gelişmesini sürdürdü. 1940'lardaki Varlık Vergisi ile gayr-ı müslim sermayedarlar son bir darbe daha yiyince, meydan tamamen müslüman kökenli girişimcilere kaldı. 1950 ve 60'lı yılların müstakbel kapitalistleri pek az istisna ile bu insanlar arasından çıkacaktır. 1980 ve 90'ların büyük işadamlarının çoğu ise, 60 ve 70'lerdeki **"planlı"** dönemin müstefidleridir.

Akçura defended the goal of creating an intermediary bourgeoisie to up lift the Turkish economy. These writers' views are indirect evidence that this type of financial accumulation wasn't born from tangible difficulties and, at the same time, that it was consciously sought."[11]

One of the important reasons behind the efforts to develop a national bourgeoisie was the abandonment (or forced abandonment) of the country by a large section of the non-Muslim (Greek, Armenian, Jewish) bourgeoisie after the First World War. As «alar Keyder expressed it, **"With the departure and expulsion of Greeks and Armenians between 1914-24, the Ottoman bourgeoisie lost economic, political and ideological gains."** The weakness of the Muslim bourgeoisie enabled bureaucracy to try to maintain its power and to control and direct a centralized government socio-economic transformation." Then the 1929 Depression came suddenly and the Turkish government leaned towards a policy of state control. This concept that was given the name **"Moderate Statism"** was explained as follows by Prime Minister İsmet İnönü on August 30, 1930:

"The theory of liberalism is something difficult for this whole country to understand. We are truly a moderate government in economics. What drove us to this path are the country s needs and the nation s natural inclinations. Is fully abandoning statism and expecting every blessing from the activity of capitalists something understandable by this country?"

But, in fact, private capital continued to develop in spite of everything. When non-Muslim capitalists received a final blow with the 1940 Tax on Wealth, the arena remained completely to entrepreneurs with Muslim roots. The future capitalists of the 1950's and 1960's came from among these people almost without exception. Most of the big businessmen of the 1980's and 1990 s are those who profited from the planned period of the 60 s and 70 s.

1. Daniel Bell: ***The Cultural Contradictions of Capitalism***, New York, 1976, s. 22.

2. Werner Sombart: ***The Quintessence of Capitalism***, New York, 1967 (1915), s.22.

3. Mehmet Genç: "Osmanlı İktisadî Dünya Görüşünün İlkeleri," ***İ.Ü. Ed. Fak. Sosyoloji Dergisi***, 3. dizi, 1. sayı, 1988-89, s.175.

4. Sabri Ülgener: ***İktisadî Çözülmenin Ahlâk ve Zihniyet Dünyası*** , İstanbul: Der Yay., 1981(1951), s.133-43.

5. Şerif Mardin: "Türkiye'de İktisadî Düşüncenin Gelişmesi," ***Makaleler II*** içinde, İstanbul: İletişim Yay., 1990 (1962), s.45.

6. Halil İnalcık: ***The Ottoman Empire*** , London: Wiedenfield and Nicholson, 1973, s.155.

7. David McNally: ***Political Economy and the Rise of Capitalism*** , Berkeley: University of California Press, 1988, s.6.

8. Thomas C. Smith: ***The Agrarian Origins of Modern Japan*** , Stanford, 1959, s.3.

9. Halil İnalcık: "Köy, Köylü ve İmparatorluk," ***V. Milletlerarası Türkiye Sosyal ve İktisat Tarihi Kongresi***, Ankara,TTK Basımevi, 1990, s.1-3. Aynı konuda bkz. Ömer Lütfi Barkan:

Türkiye'de Toprak Meselesi , İstanbul,Gözlem Yay., 1980, s.125-49.

10. Zafer Toprak: ***Türkiye'de Milli İktisat***, Ankara: Yurt, 1982, s. 29.

11. Korkut Boratav: ***Türkiye İktisat Tarihi**, 1908-1985*, İstanbul: Gerçek, 1988, s. 20.

DOSYA

Ayşe Buğra ile Türkiye'de Özel Sektör Üzerine

An Interview with Professor Ayşe Buğra on the Private Sector in Turkey

Halime MİSGE

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ayşe Buğra, Türkiye'de özel sektörün gelişimini ve diğer ülkelerin ekonomik kalkınma süreçlerinden farkını dergimize değerlendirdi.

Ayşe Buğra, a faculty member of Boğaziçi University's Department of Economics, uses a historical perspective while answering our questions about the private sector in Turkey. She is the author of a work entitled Devlet ve İşadamları (The State and Businessmen) that deals comprehensively with this subject. First of all in the interview she touches on the history of the private sector in Europe and America. She summarizes the creation of the bourgeoisie. In addition, Professor Buru puts forward the relationship between the private sector and the state and the influence of the state on the sector's private entrepreneurs. Then she moves on to developments in Turkey after 1980 and makes a comparison between the structures of the industrial and business holdings that rose rapidly during this period in Turkey and similar ones in the West.

Misge: **Sayın Buğra, halen Boğaziçi Üniversitesi ekonomi bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmaktasınız. Gelişme iktisadı, düşünce tarihi ve yöntem konularında çeşitli yayın organlarında ve dergilerde yayınlanmış makaleleriniz var. İlk kitabınız "İktisatçılar ve İnsanlar" 1989 yılında; ikinci kitabınız "Devlet ve İşadamları" ise 1994 yılında yayımlandı. "Devlet ve İşadamları" adlı kitabınızda temel tez, Türk ekonomi tarihinde, piyasa ekonomisinin kurumsal çerçevesinin ve girişimcilik davranışlarının, evrensel bir rasyonel davranış tarzını izleyerek kendiliğinden oluşmadıklarını ve ekonominin işleyişini anlayabilmek için kurumları ve davranışları belirleyen toplumsal özelliklere bakılması gerektiğidir. Bu kapsamda, bugün sizden kitabınızla da bağlantılı olarak, Türkiye'de devlet ve işadamları arasındaki ekonomik ve siyasi ilişkilerin nasıl bir etkileşim içinde olduğu ve özel sektörün gelişim süreci**

hakkında görüşlerinizi almak istiyoruz.
Genel bir soru ile başlamak istiyorum. Avrupa ve Amerika'da köklü, birkaç göbek ön cesine dayanan büyük şirketler ya da holdingler var. Türkiye'de Osmanlı'dan günümüze birkaç göbek öncesiyle bağlantılı köklü şirketler var mıdır? Açıklar mısınız.

Buğra: Yok tabii. Koç'tan geriye giden şirketler var. Ama kökü Cumhuriyet öncesine giden pek az şirket var. Bugün faaliyette bulunan köklü şirketlerin geçmişi 1920-1930 ve en çok 1950'lere dayanmaktadır. 1950'lerde çok önemli bir sermaye birikimi gerçekleşmiştir. 1940'lar savaş yılları ve Türkiye'de çok sıkı bir para politikasının uygulandığı bir dönem ve çok zor yıllar. 1950'de ekonomide bir açılma meydana gelmiştir. 1930'larda başlamış bir hareketin ivme kazanması da söz konusu. Devlet politikaları özel sektörü destekleyici yönde ve o dönemde büyük alt yapı yatırımları var. Mesela müteahhitlik şirketlerinin yatırımları için çok iyi yıllar. 1950'lerde özel müteahhitlik şirketleri alt yapı yatırımlarından büyük bir pay almaktadırlar. 1930 ve 1940'larda, yani büyük devlet yatırımlarının yapıldığı yıllarda, ilk KİT'ler ortaya çıkıyor. Bunlar da, daha sonraki yıllarda, özel sektöre ucuz girdi, talep ve yetişmiş eleman sağlayarak destek oluyorlar. Özel sermayeye bir fon aktarımı gerçekleşmektedir. Ayrıca, 1950'den sonra Dünya Bankası ile proje bazında ilişkilerle de özel sektör gelişme imkanı bulmuş. Bütün bunlar önemli bir özel sektör gelişmesine ve şirketleşmeye yol açmış. Bugün Türkiye'de çok gelişmiş ve farklılaşmış bir özel sektör görüyoruz.

Ama bugüne kadar hep bir devletin yarattığı belirsizlik ve politikacılarla işadamları arasında bir çekişme söz konusu. Geçerli, kuralların ne olduğunun kesin olarak bilindiği istikrarlı bir ortam yok. Her iktidar kuralları yeniden koyma hevesinde. Ve bu yüzden de bir istikrar arayışı yok. Böyle bir ortamda ekonomik faaliyetler politikaya endeksli bir duruma geliyor.



Misge: **Türkiye'de holdinglerle çok amaçlı şirketler arasında fark var mıdır? Açıklar mısınız.**

Buğra: Holding çok teknik bir terim. Holdingler, başka şirketlerin hisselerini almak üzere kurulurlar. Holding, başka şirketlerin hisselerini elinde tutan şirket demektir. Türkiye'deki uygulama bu şekilde değil. Türkiye'de holding şirket aynı zamanda idareci şirket. Birçok şirketi birleştiren bir yapı içinde o yapıyı idare eden şirket holding şirket olmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye'de holding şirketini, bir girişimcilik ünitesi olarak tanımlayabiliriz. Fakat asla bir finans ünitesi olarak tanımlayamayız. Çok faaliyetli şirketlerin koordinasyonu ve idaresi holding şirkete geçiyor. Profesyonelleşme oldukça sınırlı. Aile hakimiyeti esasına dayalı. Aile hakimiyetini korumanın en kolay yolu holdingleşmedir. Ailenin denetimi kaybolmadan faaliyet çeşitlendirmesi yapmak mümkün olabilmektedir. Ama tabi birtakım zorluklarla karşılaşılabilir. Bugün idari olarak o kadar çeşitli sayıda faaliyeti profesyonelleşmeden idare etmek oldukça güçtür. Bugün pek çok holding profesyonelleşmenin yollarını aramaktadır. Dünyanın her yerinde aile, şirketlerin faaliyet yelpazesi ne kadar çeşitlenirse çeşitlensin, şirketler üzerindeki denetimini mümkün olduğu kadar korumaya çalışır. Sermaye piyasasına açılma, şirketin finansal zorluklarla karşılaşmasına bağlı olabilir. Profesyonelleşme o zaman kaçınılmaz olarak geliyor. Ama , Türkiye'de teşviklerin önemli olduğu, teşvikler yoluyla banka kredisi alınabildiği, bunun kolay olduğu dönemlerde şirketlerin üzerinde bu

şekilde bir baskı yok. Türkiye'de sosyoekonomik çevre ya belli yapıların sürmesini zorlaştırmakta, ya da teşvik etmektedir. Türkiye'deki yapı, profesyonelleşmemiş aile şirketleri yapısını teşvik eden bir yöndedir. Türkiye'deki ekonomik belirsizlik, şirketlerin faaliyetleri ve gelecekleri hakkında da bir belirsizlik oluşmasına yol açmaktadır. Böyle bir ortamda devletle ilişkiler oldukça büyük bir önem arz ettiği için aile bireylerinin şirketin yönetimine geçmesi şirket açısından bir güven unsuru oluşturmaktadır. Uzun süre kredi bulunabildiği için sermaye piyasasına açılma zorunluluğu çok fazla hissedilmemektedir. Bu da Türkiye'deki profesyonelleşme sürecini ertelemektedir. Fakat bu süreçler artık değişmektedir. Teşviklerin çok fazla önemli olmadığı, devletin fonlarının sınırlı olduğu günümüzde şirketler artık üzerlerinde sermaye piyasasına açılma baskısı hissetmektedirler. Kısaca, Türkiye'de profesyonelleşmeye doğru yavaş ve geç bir geçiş söz konusudur.

***Misge:* Bildiğimiz kadarıyla Cumhuriyet'in ilk yıllarında topraklarını satarak zengin olanlar var. Oysa Osmanlı döneminde topraklar miri araziydi. Yani devlete aitti. Bu durumda devletin fazla iyimser davrandığını söyleyebilir miyiz?**

Buğra: Türkiye için topraktan zengin olan sınıfın çok önemli olmadığını söyleyebilirim. Yalnız Türkiye için şunu söylemek mümkündür: o da SPEKÜLASYON. Gayrimenkul spekülasyonu Türkiye'de önemli bir zenginlik kaynağıdır. Gayrimenkulden elde edilen rant gelirinin çok yüksek düzeylerde olması sermayenin üretici faaliyetten çok arazi spekülasyonuna yönelmesine neden olmaktadır. Özellikle şehirlerde toprak mülkiyetinden değil, spekülasyon aracılığıyla fiyatlandırmadan kaynaklanan bir rant geliri söz konusudur. Türkiye'de spekülatif faaliyetlerin ivme kazanmasının nedenleri vardır: Türkiye ekonomisindeki belirsizlikler nedeniyle yatırımcılar tasarruflarını gayrimenkulde tutmayı bir güvence unsuru olarak görmektedirler. Sadece şirketler değil, aileler de bu tür bir yatırımı tercih etmektedirler. Tasarruflar değişik şekillerde değerlendirilebilir: Tasarruflar bankalar aracılığıyla değerlendirilirse yatırıma dönüşmesi sağlanmış olacaktır. Sermaye piyasası gelişmiş olsa hisse senedi almak yoluyla gene kaynakların üretime yönlendirilmesi ve bu yolla istih-



dam sağlaması olasıdır. Fonlar gayrimenkulde tutulduğu zaman ise hiçbir üretici etkisi söz konusu olmamaktadır. Kaldı ki şu anda bile Türkiye'de sermaye piyasası çok gelişmiş değildir. Hisse senedi çıkarmak yoluyla yatırım sermayesi sağlamak henüz çok yeni bir olgu.

***Misge:* Sanayi Kalkınma Bankası'nın holdinglerin gelişmesindeki etkisi nedir?**

Buğra: Önemli olmuştur. Kredi konusunda etkisi vardır. Önemli bir rol oynamıştır, denebilir.

***Misge:* Cumhuriyet tarihinde hangi yıl katmanları zengin kesimin oluşmasında daha etkin olmuştur. Genel bir değerlendirmeyapar mısınız?**

Buğra: Cumhuriyet'in ilk yıllarından beri Türk Devletinin de bir işadamı olsun, müslümanlar da ekonomik faaliyete katılsın, anlayışı var. 1920'lerden itibaren müslüman Türk tüccarı yetiştirme amacı var. Bu aslında İttihat-Terakki'ye kadar giden bir olgu. Cumhuriyet'in ilk yıllarında devlet özel sektöre çok önemli teşvikler veriyor. Devlet kendine işadamı yetiştirmek gibi bir misyon yüklüyor. Belli bir sermaye birikimi sağlanıyor. Devlet ihaleler yoluyla özel sektörün faaliyet alanını genişletiyor. 1940'larda varlık vergisi çok önemli bir rol oynuyor. Gayrimüslimlerden müslümanlara bir fon aktarımı gerçekleşiyor. O dönemde de zenginler var. Fakat dediğim gibi 1950'lerde çok hızlı bir gelişme var. Piyasa müsait, yurtdışından fon geliyor, devlet politikasında ise çok fazla bir değişme yok. Türkiye'de her zaman devlet ve politikacılar işadamlarını desteklemek istiyorlar. Aynı zamanda da kontrol etmek amacındalar. 1950'lerde de özel sektöre sıcak bakan bir hükümet var. O zamanlarda da işadamları ile politikacılar arasında bir çekişme var. Bir özerk işadamları ve özerk sermaye sınıfı oluşması kolay değil. İki ayrı güç alanı var. Ekonomik güç ve siyasi güç. Bunlar da birbirleriyle çekişme halindeler. 1960'larda ithal ikameci politikalarla özel sektör destekleniyor. Dışarıdan sanayi ürünleri ithal edilmiyor, içeride üretilenlere ise teşvik veriliyor. 1960-70'ler çok önemli pazar olanaklarının varolduğu yıllar. Ama bugüne kadar hep bir devletin yarattığı belirsizlik ve politikacılarla işadamları arasında bir çekişme söz konusu. Geçerli, kuralların ne olduğunun kesin olarak bilindiği istikrarlı bir ortam yok. Her iktidar kuralları yeniden koyma hevesinde. Ve bu yüzden de bir istikrar arayışı yok. Böyle bir ortamda ekonomik faaliyetler politikaya endeksli bir duruma geliyor. Bu da irrasyonel bir durum değil. Çünkü kuralların belirsiz olduğu bir ortam söz konusu.

Amerika'da küçük işletmeler büyümekte, profesyonelleşmekte ve zaman içinde gelişerek "corporation" lar oluşturmaktadır. Bu "corporation"lar da profes-yonel yöneticiler tarafından yönetilmektedir. Sermaye piyasasının hakimiyeti söz konusudur. Japonya ve Almanya'da büyük şirket oluşumları Amerika'dan farklıdır.

***Misge:* 1980'lerdeki liberal ekonomi politikalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Buğra: 1980'lerde de devletin ekonomideki rolü gene fazla. Bir bakıma 1950'lere benziyor. Mesela büyük alt yapı yatırımları yapılıyor. Çok enflasyonist bir ekonomik ortam var. Enflasyon belirsizlik demektir. Devletin ekonomideki önemi çok büyük olduğu için rant yaratma imkanı da çok fazla. İş dünyasının devletle ilişkileri de çok önemli. Bir başbakan olarak Turgut Özal da bütün ekonomik faaliyetleri kontrol altında tutmak istiyor. Kurallar konulsun ve onlara göre hareket edilsin şeklinde bir kaygının olmadığı bir dönem. Pragmatik bir zihniyet var. Ekonomik ortam bu belirsizlik nedeniyle çok kayganlaşıyor. O dönemin istikrar sağlama açısından çok iyi bir dönem olduğunu düşünmüyorum. Bilakis, 1980'leri o zamana kadar

gelmiş sorunların çok ayyuka çıktığı bir dönem olarak değerlendiriyorum.

Misge: **Büyük şirketlerin fonlarını sanayi yatırımından çok ticari yatırıma yöneltiyor olmalarının sebepleri nelerdir?**

Buğra: İstikrarsız bir ortamda böyle bir durum çok doğal. Sanayi yatırımı yaptığınız zaman bir yere bağlanırsınız ve hareket kabiliyetiniz azalır. Ticari faaliyet daha esnek bir faaliyettir. Böylesi bir belirsizlik ortamında sanayi faaliyetlerin gelişmesi zaten çok zor. Benim araştırdığım büyük ölçekli şirketlerin kökeni ya ticari köken, ya da memuriyet. Avrupa'da olan zanaatkar kökenli, sanayi işletmesinin büyüyüp bir işletme haline gelmesi durumuna Türkiye'de rastlanmıyor. Bir de bu istikrarsız ortamda sanayi hiç çekici bir alan değil. Dolayısıyla ticari yatırımların rağbet görmesi çok normal.

Misge: **Avrupa'da ve Asya ülkelerinde büyük şirket ve holding oluşumları nasıl gerçekleşmiştir?**

Buğra: Her yerde sebepler farklı. Fakat geç sanayileşen ülkeler olarak bir genellemeye gidebiliriz. Geç sanayileşen ülkelerde de şirketler devlet eliyle kurulmuş, bu şirketlerin de devletle ilişkileri çok yoğun. Bu şirketlerin çoğunda da aile şirketi niteliği çok önemli. Doğu Asya'da da, Tayvan'ı dışarıda bırakırsak, mesela Japonya, Güney Kore'de de bu özellikler geçerli. Bu ülkelerde, Türkiye'den farklı olan, bunu Asya ülkelerindeki sorunlara rağmen söylüyorum ve bu sorunların aşılacağına inanıyorum, devletin istikrarlı bir ortam oluşturmasıdır. Şirketlerin ne yapıp, ne yapmayacakları, ne yaparlarsa destekleneceklerі belli.

Misge: **Doğu Asya Ülkelerinin ekonomik gelişimlerinde IMF ve Dünya Bankası'nın politikalarının etkisi hangi ölçüde olmuştur?**

Buğra: Güney Kore ve Tayland çok fazla miktarlarda resmi yardımlar aldılar. Büyük oranlarda yabancı sermaye yatırımı gerçekleşti. Özellikle, Amerika'da çok kolay pazar imkanları bularak, ürettikleri sanayi ürünlerini ihraç imkanına sahip oldular. Türkiye de çok fazla miktarlarda Amerikan yardımı aldı. Doğu Asya Ülkelerinde resmi sermaye akışları sağlanırken, Türkiye'ye özel sermaye akışları gerçekleşti. Doğu Asya Ülkelerinde de, Türkiye'de de çok uluslu firmaların ekonomideki rolü çok fazla önemli değildi Yukarıdaki faktörler Türkiye ile Doğu Asya Ülkelerinin ekonomik gelişimlerindeki ortak yönlerdir. Tek fark, Doğu Asya Ülkelerindeki ekonomik ve siyasi istikrar ortamının Türkiye'de olmamasıdır.

Misge: **Amerika'daki holdinglerin oluşumu hakkında bilgi verir misiniz?**

Buğra: Amerika'daki holding oluşumları daha önce bahsettiğimiz yapılardan oldukça farklıdır. Amerika'da küçük işletmeler büyümekte, profesyonelleşmekte ve zaman içinde gelişerek "corporation" lar oluşturmaktadır. Bu "corporation"lar da profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmektedir. Sermaye piyasasının hakimiyeti söz konusudur. Japonya ve Almanya'da büyük şirket oluşumları Amerika'dan farklıdır. Geç sanayileşen ülkeler grubuna Japonya'yı ve Güney Kore'yi alabildiğimiz gibi Almanya'yı da almamız mümkündür. Almanya'nın ekonomik gelişmesinde büyük sanayi yatırımlarının önemi büyüktür. Banka ve şirket ilişkisi çok büyük bir önem arz etmektedir. Erken sanayileşen ülkelerle geç sanayileşen ülkeler arasında farklılıklar vardır. Tabii her iki grubun içinde yer alan ülkelerin ekonomik gelişmeleri de farklılık arz etmektedir. Türkiye'yi geç sanayileşen ülkeler problematiği içinde değerlendirmek doğru bir yaklaşım olacaktır. Şunu söylemek gerekir ki, geç sanayileşen ülke dediğimiz noktada, devletin ekonomideki rolü çok önemli olmakta, devletin ekonomiye müdahalesi ise ülkeye göre farklı şekiller alabilmektedir.

Türkiye'de Özel Sektöre Devlet Teşviklerinin Katkısı

The contribution of Government Incentives in Turkey's Private Sector

Murat KALDIRIM

Here the author puts forth the government's efforts to develop a private sector and bourgeoisie since the final periods of the Ottoman State. The Turkish population was concentrated most heavily in the army and in bureaucracy in the Ottoman State. It was as if industry and trade had been abandoned to the minorities. But in the final period of the national struggle the government began to direct industry and trade toward Turkish and Islamic factors. During the period of the Republic a private enterprise sector began to develop with government incentives. But because the system was state-centralized, the government made most of the investments. After the Second World War a period of democratization and free market economy was begun, but the government continued to protect the wealth it had created with its own hands. After 1980 an explosion occurred in the area of private enterprise. A big economic enlivenment took place in Anatolian cities. The "settled" private sector, which had become accustomed to government incentives and special privileges, became uncomfortable with this situation. Turkey is still experiencing the political results of this discomfort. While cartels close to the government are still receiving state support, the newly evolved Anatolian capital wants to show activity in a competitive environment appropriate to free market conditions, not government incentive.

Genel Olarak

Türkiye'de son yüzyıllarda ekonomik ve sosyal anlamda köklü bir değişim süreci yaşandı. Tanzimattan beri devlet değişimin öncüsü rolünü üstlenme eğiliminde. Yani değişimin dinamikleri yukarıdan geliyor. Milli mücadele sürecinde devlet ekonomik yapıyı millileştirme politikaları benimsedi. Bunun için bir yandan büyük yatırımlara girişirken öte yandan özel sektörü teşvik ederek üretim ve ticari faaliyetlere katkısını genişletmeye çalıştı. Özellikle ikinci dünya savaşından sonra

teşvik politikaları büyük bir ivme kazandı.

Çalışmamızda özellikle sanayinin gelişmesi ve özel kesimin sanayiye girmesi için uygulanan teşvik politikaları ve teşvik araçları üzerinde durularak sermaye oluşumunda devletin katkıları araştırılacaktır. Gerçi, konu teşvikler olunca önümüze bazı zorluklar çıkmaktadır. Çünkü, belli bir dönem bütünlüğü içinde konunun aydınlığa kavuşturulabilmesine yarayacak, mevzuat dışında,uygulama sonuçlarına ilişkin yeterli ve sağlıklı istatistiki bilgi bulunmamaktadır. Yani, devletin ne zaman, kime, veya hangi kesimlere, hangi sektörlere, hangi bölgelere ne kadar teşvik verdiği ve bu teşviklerin sermaye oluşumuna katkısının boyutları bilinmemektedir. Bu, devletin bilgi vermede "ketum" davranmasından çok, bilgilerin ciddi kaydının tutulmaması, ekonomi bürokrasisinin sürekli değişerek kurumsallaşmanın sağlanamaması, teşvik uygulamalarının çok fazla kurum tarafından yapılması ve tüm uygulamaları organize edebilecek bir üst birimin oluşturulamamış olması ile yakından ilgilidir.

Devletin sermaye birikimine katkısı, Osmanlı imparatorluğunun son dönemlerinden başlayarak çeşitli şekillerde oldu. Devletin en zor dönemlerinde bile özel kesimde sermaye birikiminin oluşması amacıyla verebileceği bir şeyleri hep oldu. Devletçi anlayışın yoğun olarak uygulandığı dönemlerde bile özel kesimin gelişip büyümesinde, önünün açılmasında verebilecek tüm teşvikleri verdi ve tüm kolaylıkları göstererek özel kesimin bugünkü boyutlara ulaşmasını sağladı.

Osmanlı'nın Son dönemi

Osmanlı imparatorluğunun ekonomik yapısı büyük oranda tarıma dayalıydı. Çok küçük ölçekli bir takım sanayi kuruluşları varsa da Avrupa'daki rakipleriyle rekabet edebilecek durumda olmadığından ayakta kalmakta zorlanmaktaydı.1915 yılında yapılan sanayi sayımında 10'dan fazla işçi çalıştıran 264 fabrika bulunduğu ve bunların yarıdan fazlasının İstanbul, İzmir ve Bursa gibi batı bölgelerinde yoğunlaştığı ve bu işletmelerin teknik ve dinsel dağılımında, sadece 42'sinin (%19) Türk ve Müslümanlara ait olduğu ortaya çıkmıştır. İmparatorlukta sadece sınai kesimde değil diğer zanaat ve ticarette de beklenenin aksine azınlıkların hakim olduğu, müslüman ahalinin devlet memurluğu, tarım ve küçük çaplı ticarette iştigal ettiği biliniyor.

1913 sonrası dönemde Jön Türk hareketinin çabalarıyla ekonomide millileşme faaliyetleri başlamış ve 'Ey Türk! Zengin Ol" çağrıları yapılarak "asli unsurların" girişimciliğe rağbet etmeleri amaçlanmıştır.



Bu konuda İttihat ve Terakki Fırkasının yoğun çabaları olmuş ve devlet-girişimci ilişkilerinin gelişmesinde ve devlet kaynaklarından yararlanarak girişimci sınıfın oluşmasında öncü rolünü oynayarak, sonraki yıllarda "Türk burjuvazisinin öncü kolu" olarak adlandırılmışlardır.

Girişimciliğin geliştirilmesine dönük atılan ilk ve en önemli somut adım 1913 yılında "Teşviki Sanayi Kanunun" çıkarılması olmuştur. Bu kanunla sanayi yatırımları için 5 bin metrekareye kadar arazi bağışı, emlak vergisi, öşür bedeli, ruhsatname harçları, inşaat vergisi muafiyeti, yatırım ve işletme ihtiyacı olan mallara gümrük muafiyeti gibi teşvikler getirilmiştir. Ancak o dönemde sanayi alt yapısının henüz yeterli olmaması ve ticaretin daha karlı olması gibi nedenlerle sanayide önemli sayılacak bir mesafe alınamamıştır. Girişimciler, daha çok, tatlı karlar getiren ticareti tercih ederek ithal malların ticaretinde ve bazı alt yapı yatırımlarında (müteahhitlik vb.) yoğunlaşmış ve ilk dönem sermaye birikimleri bu alanlarda oluşmuştur. Yatırım ve sanayinin gelişmesi için bir takım imtiyazların, istisna ve muafiyetlerin yeterli olamıyacağı bunlara ilave olarak yatırım yapılacak sermayenin de olması gerektiği, Kanun'la ilgili tartışmaların odak noktasını oluşturmuştur.

Girişimciliğin geliştirilmesine dönük atılan ilk ve en önemli somut adım 1913 yılında "Teşviki Sanayi Kanunun" çıkarılması olmuştur. Bu kanunla sanayi yatırımları için 5 bin metrekareye kadar arazi bağışı, emlak vergisi, öşür bedeli, ruhsatname harçları, inşaat vergisi muafiyeti, yatırım ve işletme ihtiyacı mallara gümrük maufiyeti gibi teşvikler getirilmiştir. Ancak o dönemde sanayi alt yapısının henüz yeterli olmaması ve ticaretin daha karlı olması gibi nedenlere sanayide önemli sayılacak bir mesafe alınamamıştır.

Cumhuriyet Dönemi

Cumhuriyetin kurulmasıyla birlikte sanayileşme politikaları yeniden gözden geçirilmiş, Birinci İktisat Kongresinde üzerinde durulan en önemli gündem maddelerinin başında gelmiştir. Kongre'de ekonomik kalkınmanın özel sektör öncülüğünde yapılması ve uygulanacak politikaların bu doğrultuda olması kararlaştırılmış,Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun günün şartlarına uygun hale getirilerek uygulama süresi uzatılmış,milli sanayi'nin teşvik ve himayesi yurt içi ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra ihracat yapan büyük sanayi işletmelerinin kurulması, halkın birleşerek veya ferden mümkün olan sinai teşebbüslere girişmesi amaç edinilmiştir. Bu amaçlara ulaşabilmek için; arazi istimlaki ile arazinin bedelsiz olarak tahsisi, bina ve arazi tahsisi, vergiden muafiyet, hisse senedi ve tahvil ihracında damga resmi muafiyeti, gümrük muafiyeti, taşıma ücretlerinde indirim, mamul bazında prim verilmesi, bazı girdilerde fiyat indirimi, tercihli alım gibi teşvik tedbirleri getirilmiştir.

Bu teşvik tedbirleri zamanına göre ileri önlemler olmasına rağmen özel sektörün sanayiye girmesinde yeterli olmamıştır. Bunda Büyük dünya bunalımının başlaması, sanayileşme için gerekli müteşebbis ve sermaye eksikliği, sosyal alt yapının yeterli olmaması gibi nedenler etkili olmuştur.

1930'da toplanan İkinci İktisat Kongresinde de milli sanayinin gelişmesi ve yaygınlaşması ile ilgili çareler aramak amacıyla Teşvik-i Sanayi kanunu'nun yeniden değerlendirilmesi gündem maddelerinden biri olmuştur. Ancak 1930'a kadar özel sektöre öncelik veren ekonomi politikasının beklenen başarıyı gerçekleştirememesi, sanayileşmede öncülüğü kısmen kamu iktisadi kuruluşları aracılığı ile devletin üstlenmesi ile açıklanabilir.

Devletçi iktisat politikası görüşü, İkinci dünya savaşı yıllarına kadar ağırlıklı olarak devam etmişti. Türk sanayiinin önemli kuruluşları olan, Sümerbank, Etibank, MKE, Maden Tetkik Arama Kurumu devletçi politikaların hakim oldu ğu dönemin ürünleri olmuştur.

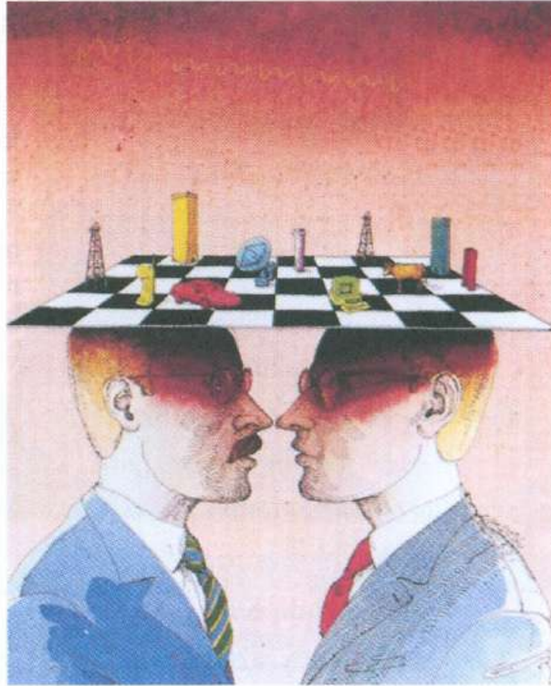
1950 sonrası dönemde liberal bir partinin hükümete gelmesi ile birlikte özel sektöre daha fazla önem verilmeye başlanmıştır. Özel sektörün en önemli sorun olarak gördüğü kaynak yetersizliğinin giderilmesi için Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ku-

rulması bu dönemin en önemli girişimlerinden biri olmuştur. Bugünkü büyük holding kuruluşlarının ilk kredileri bu banka kanalıyla verilmiştir. Ayrıca, yabancı sermayenin teşvikine ilişkin düzenlemeler de yine bu dönemde olmuştur.

Türkiye'de şirketleşmenin 1950 sonrası dönemde yapıldığı görüşü yaygın olmasına rağmen 1950 öncesi dönemde de önemli oranda şirketleşmenin altyapısının oluştuğu, özel kesimde önemli miktarda devlet destekli sermaye birikiminin sağlandığı gerçeğinin gözden kaçmaması gerekir. Nitekim savaş yıllarında oluşan karaborsa sayesinde önemli miktarda paraların kazanıldığı büyük holding kurucularının anıları arasında yer almaktadır.

Türk iktisadi tarihi üzerinde yapılan araştırmalarda, Türkiye'deki büyük firmaların önemli bir kısmının İkinci Dünya Savaşından sonra kurulduğu ortaya çıkmıştır. 1970 yılında yapılan bir çalışmada 8224 firma incelenmiş ve bunların % 11'inin 1990 yılından önce kurulduğu 1901-1910 döneminde kurulmuş firma bulunmazken, 1911-1920 döneminde % 2'sinin, 1921-1930 döneminin yüzde 3'ünün, 1931-1940 döneminde % 6'sını, 1941-1950 döneminde % 14'ünün, 1951-1960 döneminde de % 40'ının ve 1961-1969 döneminde yüzde 25'inin kurulduğu ortaya çıkmıştır.

Ayrıca Türkiye'nin en büyük kuruluşlarını bünyesinde bulunduran TÜSİAD üyesi firmaların kuruluş yılları da benzer sonucu vermektedir. Buna göre, 150 firma 1970-1979 döneminde kurulurken, 1980-1989 döneminde 94, 1960-1969 dönemde 87, 1950-1959 döneminde 49, 1950 öncesi dönemde de 22'si kurulmuştur. 1950'ye kadar olan dönemde özel kesimde oluşan sermaye birikiminin 1950 sonrasında sağlanan teşviklerle sanayiye rağbet gösterdiği ve böylece bugünkü büyük firmalara ait ilk sanayi tesislerinin kurulduğu görülmektedir.



Planlı Dönem

Planlı dönemin başlamasıyla birlikte "karma ekonomik düzen" anlayışıyla, DPT tarafından hazırlanan yıllık programlar ve 5 yıllık planlar çerçevesinde kamu sektörü için emredici özel sektör için ise teşvikler yoluyla yönlendirici bir ekonomi politikası uygulanmaya başlanmıştır.

1980'e kadar uygulanan ekonomi politikası "ithal ikamesine" dayalı sanayileşme yönünde gelişmiştir. Bu stratejinin gerçekleşmesi için kullanılan temel ekonomi politikası araçları; para politikası, ucuz faiz politikası, temel mal, ve hizmetlere ilişkin fiat politikası ve ucuz döviz politikası ile katı gümrük politika-

sı uygulamaları olmuştur. Düşük faiz, döviz ve sanayi için hammadde-aramalı politikası ile sanayie ucuz kaynak ve girdi sağlanmıştır. Uygulanan ithalat rejimi ve kambiyo mevzuatı sayesinde sanayinin iç talebe dönük bir yapıya sahip olması sağlanmıştır. Buna ilave olarak sanayileşmeyi teşvik edecek ve özendirecek diğer bir takım teşvik tedbirleri de alınmıştır. Yatırım indirimi, ihracat kredisi, ihracatta vergi iadesi, gümrük muafiyeti, hızlı amortisman uygulanması vb. teşvik araçları bu dönemde uygulanan teşvik tedbirlerden önemli olanlarıdır.

1980 Sonrası Dönem

1980 sonrası dönemde ekonomi politikasında önemli değişim yaşanarak "dışa dönük" kalkınma stratejisi benimsenmiştir. Özel kesimin serbest ekonomi öncülüğünü üstleneceği ve devletin de temel alt yapı hizmetlerini üstlenerek üretimden çekileceği bir ekonomik model benimsemiştir. Bu bağlamda KİT'lerin özelleştirilmesi, özelleştirilemeyenlerin piyasa koşullarında faaliyet göstererek devlete yükolmaktan çıkarılması benimsenmiştir. Bunun gerçekleşebilmesi için fiat politikaları piyasa şartlarında serbestçe oluşması, reel faiz uygulamasına geçilmesi, dövizin fiatının serbest piyasada belirlenmesi ve KİT ürünlerinin gerçekçi fiatlardan satılması sayılabilecek temel düzenlemeler olmuştur.

1980 sonrası dönemde ekonomi politikasında önemli değişim yaşanarak "dışa dönük" kalkınma stratejisi benimsenmiştir. Özel kesimin serbest ekonomi öncülüğünü üstleneceği ve devletin de temel alt yapı hizmetlerini üstlenerek üretimden çekileceği bir ekonomik model benimsemiştir. Bu bağlamda KİT'lerin özelleştirilmesi, özelleştirilemeyenlerin piyasa koşullarında faaliyet göstererek devlete yük olmaktan çıkarılması benimsenmiştir.

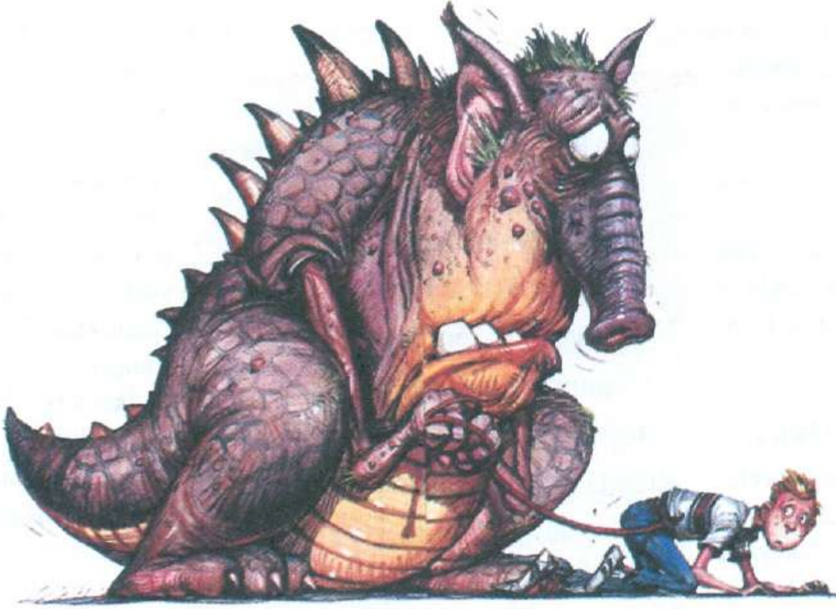
1980 sonrası dönemde eknominin çarklarını yeniden döndürebilmek için önce ihracata sonrada yatırımlara "şok parasal teşvikler" getirilmiştir. İlk yıllarda yapılan uygulamalar üzerinde yoğun tartışmalar yapılmış, "hayali ihracatçı" o dönemlerin ekonomi literatürüne kazandırdığı kavramlar olmuştur. İhracata sağlanan vergi iadesi, destekleme, ve fiyat istikrar fonu, kaynak kullanımını destekleme primi ve gelir ve kurumlar vergisi istisnaları ihracatı çok cazip duruma getirmiştir.

1983-84 yılları hayali ihracat ve hayali ihracatçı tartışmaları ile geçmiş ve ihracatta meydana gelen artış hep kuşkuyla karşılanarak birçok bilimsel çevrede bile gerçekte bir ihracat artışının olmadığı, rakamların hayali olduğu görüşü hakim olmuştur. Ancak, 1984 yılında ulaşılan 7.1 Milyar Dolarlık ihracat rakamı 1985 ve 1986 yıllarında da aynı düzeylerde kalmıştır. Çünkü Türkiye, 1980-1986 dönemindeki ihracat artışına kurulu eski işletmelerin kapasite kullanım oranlarını zorlayarak ulaşmıştı. Daha fazla ihracat için yeni teknoloji, yeni yatırım, kalite ve ekonomik ölçek gerekmiştir. 1986 yılından sonra haklı ve doğru bir kararla teşvikler, ihracattan yatırımlara kaydırılmış ve ihracattaki "şok" destekler yatırımlar için verilmeye başlanmıştır. Getirilen cazip yatırım teşvikleri üzerinde de "hayali yatırım" ve devlet kaynaklarının "peşkeş" çekildiği gibi tartışmalar uzun yıllar kamuoyunun gündemini oluşturmuştur. Bu teşviklerin ihracatta veya yatırımlar üzerinde ne gibi etkiler yaptığı beklenen gelişmeyi sağlayıp sağlamadığı ve ne kadarının istismar edilerek çarçur edildiği hep tartışılmaktadır.

Yatırımlar için 1985 yılında yerli makina ve techizata "teşvik primi" getirildi. 1986 yılındada Cumhuriyet döneminin en cazip teşvik araçlarından biri olan "Kaynak Kullanınımı Destekleme Primi" (KKDP) uygulamaya girdi. KKDP "hibe" şeklinde geri ödenmesi olmayan parasal bir teşvikti. Bazı dönemlerde KKDP'nin oranı özellikle Kalkınmada Öncelikli Yöre yatırımlarında sabit yatırımın yüzde 60 'ına kadar çıkabilmekteydi. KKDP'nin çok cazip bir teşvik aracı olması elini çabuk tutup kısa sürede yatırımını tamamlayanları "ihya" ederken KKDP'nin cazibesine kapılıp yeterli özkaynağı olmadığı halde, nasıl olsa devlet babaya yaptırırız, diye yatırıma başlayan uyanıkları da "imha" eden bir teşvik aracıydı. Fakat ömrü fazla uzun sürmedi ve 1991 yılında uy-

gun koşullu krediye dönüştürüldü. Kredilerde devlet babanın 1990 sonrası dönemde kaynakları özellikle dış kaynakları tükenince, 1995 yılında uygulamadan kaldırılarak vergisel ağırlıklı bir teşvik sistemi oluşturulmuştur.

Devlet teşviklerinin yatırımlar üzerindeki etkileri üzerinde bir çok çalışma yapılmıştır. Fakat bu çalışmaların çoğu masa başında uygulanan mevzuata göre yapılan hesaplamalara dayandığından, gerçeği yansıtmaktan uzaktır. Mesela konu ile ilgili çalışmaların birinde, gelişmiş bölgelerde yapılan yatırımlara taşviklerin etkisinin % 76.5, kalkınma öncelikli bölgelerde ise, % 108.6 olduğu hesaplanmıştır. Bu hesaplama, çok istisnai bir yatırım için, istisnai bir dönemde, tüm ideal şartların oluşması durumunda gerçekeşebilir. Ancak, tüm bunların gerçekleşme ihtimali sıfırdır. Çünkü, Devletin verdiği veya vermeyi taahüt ettiği teşvikleri zamanında vermesi (bazıları hariç) mümkün olmamıştır. Ayrıca, mevzuatta yazılı olan tüm teşvik araçlarının da uygulamada eş anlamlı olmadığı ve bazı araçların uygulamaya sokulamadığı (enerji teşviği, bazı dönemlerde kredi vb.) bilinmektedir. Yatırım indirimi, gümrük maufiyeti gibi vergisel teşviklerin ne kadar "vergi tasarrufu" sağladığını hesaplamak oldukça zordur. Bu teşviklerin yatırımcıya tasarruf sağlayabilmesi vergiye muhattab olmasına bağlıdır. Yani gümrük muafiyetinden yararlanabilmek için makine-techizatını ithal etmesi gerekir. Yatırım indiriminden yararlanabilmesi için kar elde etmesi gerekir. Kağıt üzerinde yatırım indirimi % 100, şu kadar yapılırsa şu kadar "vergi tasarrufu" sağlanır demek gerçekçi olmayan bir hesaplamadır. Yatırımcının bir çoğu, özellikle KÖY yatırımları ve KOBİ yatırımları ağırlıklı olarak yerli makine-techizat kullanmaktadır. Dolayısıyla bu kesimler için gümrük muafiyeti yüzde 100'den hesaplanırsa yanlış hesap yapılmış olur. Yine, 1980 sonrası dönemde, yoğun olarak gelişmeye başlayan KOBİ yatırımlarının yatırım indiriminden "azami" oranlarda yararlanması oldukça zordur. Çünkü, bir işletmenin yatırım indiriminden yararlanabilmesi için vergiye muhatap olması ve karlı olması gerekir. Yeni bir yatırımın tamamlanarak yüksek finansman giderlerinin geri dönüş yapamaması, amortismanlar ve ilk yıllarda işletme, pazarlama giderlerinin yüksekliği gibi nedenlerle kara geçmesi mümkün olmadığından yatırım indiriminden yararlansa bile en düşük düzeyde olabilmektedir. Ancak, bu durum büyük firmalar için böyle değildir. Büyük firmalar, zaten cari yılda vergi öder durumda olduklarından yaptıkları yatırımları



aynı yılda vergiden düşebilmektedirler. Dolayısıyla yatırım indirimi ve gümrük muafiyeti gibi vergisel teşvikler büyük firmalar için çok önemli bir teşvik aracı iken küçük ve orta ölçekli işletmelerin komple yeni yatırımları için "cazip" bir teşvik aracı değildir.

Bu tür çalışmaların yapılması konunun aydınlığa çıkması açısından önemli olmasına rağmen ilgililer tarafından doğrudur veya yanlıştır gibi herhangi bir cevap gelmeyince doğru olarak kabul görmekte ve tüm benzer çalışmalara referans olabilmektedir. Aslında, teşviklerin yatırım maliyetleri içindeki oranı hesaplanırken gerçekleşmeler üzerinden yola çıkmak gerekir. Yani, bir firma ne kadar yatırım yaptı ve bu yatırımını yaparken devlet desteği aldı. Bunların bilinmesi gerekir. Çalışmaların eksik oluşu çalışmacıların yetersizliği ile ilgili olmayıp, konu ile ilgili gerekli bilgilerin olmayışındadır.

Bu noktada, 1980 sonrası dönemde verilen teşviklerin boyutlarını ana hatlarıyla inceleyelim.

İhracat Teşvikleri

Kaynaklara göre incelenen dönemde, ihracat teşviği olarak 20.7 Milyar $ kaynak aktarılmıştır. Verilen bu teşviklerin sektörel veya bölgesel dağılımına veya kesimler itibariyle dağılımına ilişkin detaylı bilgi yoktur. Ancak, 1980 sonrası dönemde ihracat maliyetlerinin asgariye indirilmesi amacına dönük olarak "dış ticaret sermaye şirketlerinin (DTSŞ)"kurulması da ayrıca teşvik edilmiş ve bu dönemde yapılan ihracatın büyük bir kısmı bu kuruluşlar aracılığı ile yapılmıştır. Dolayısıyla verilen teşviklerden büyük holdinglerin bünyesinde kurulan DTSŞ'nin payının büyük olduğu söylenebilir. Bu konuda kesin rakam vermek mümkün olmamakla birlikte bazı göstergelerden yararlanılabilir. 1995-1996 yıllarında DTSŞ'lerin toplam ihracatın % 25-30'unu gerçekleştirdiği ve 1983-1990 döneminde bu oranın çok daha yukarda olduğu bilinmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler dış ticaret konularında yeterli organizasyonu kuramadıklarından ihracat teşviklerinden yeteri kadar yararlanamamaktadır. 1990'lı yıllardan sonra ihracata başlayanlar olduysa da bu dönemde de teşvikler büyük ölçüde kaldırıldığından, çok küçük miktarda fuara katılma, tanıtım ve eğitime dönük 1.000-10.000 $'lık "sembolik' teşviklere muhatap olmuşlardır

Devlet özel kesimide sermaye birikimi oluşturmak için Osmanlı'nın son döneminden başlayarak çok çeşitli teşvikler vermiştir. İlk önce özel kesimin sanayiye girmesi için cazip teşvikler getirdi. İlk dönemler henüz sanayinin gerekli altyapısı oluşmadığından özel kesim pek rağbet etmedi ve hizmet ve ticaret sektörleri avantajlı hale getirilerek özel kesimde sermaye birikiminin oluşması sağlandı.

Yatırım Teşvikleri

1985 sonrası dönemde yatırımların toplam 19.7 Milyar Doları parasal teşvik, 16.2 Milyar Doları da vergisel teşviklerden oluşmuştur.

Teşviklerin verildiği iller itibariyle çok büyük dengesizlikler vardır. İlk beş ilin toplam teşviklerden aldığı pay yüzde 57'dir. Bu iller sırasıyla, İstanbul %32, Ankara %8, Bursa %7, İzmir %5 ve Kocaeli %5'dir. Görüldüğü gibi İstanbul tüm teşviklerin üçte birini almış, ilk beş il ise yaklaşık yüzde 60'ını almış, geride kalan 75 il yüzde 40 pay almıştır.

İkinci beş ilin aldıkları yüzde 13'dür. Bu iller sırasıyla Edirne %3, Antalya %3, Tekirdağ %3, Gaziantep %2 ve Zonguldak %2 pay almıştır.

Üçüncü beş ilin teşviklerden aldıkları pay ise yüzde 9 olmuştur. Bu iller sırasıyla, K.Maraş %2, Adana %2, Bilecik %2, Kayseri %2 ve Malatya %1'dır.

Teşviklerin yaklaşık yüzde 80'i 15 ile verilmiş geride kalan 65 ile ise, yüzde 20'lik pay kalmıştır. İlk beş ilin tamamı teşvik uygulamaları açısından "gelişmiş yöre" kapsamında olup teşviklerden "asgari" oranlarda yararlanması ve yatırımların diğer bölgelere kaydırılması amaç edinilmesine rağmen verilen teşviklerin yarıdan fazlasını almaları ilginç bir sonuçtur. Bu sonuca göre, büyükler daha büyük oranda, küçükler de daha küçük oranda teşviklerden pay almıştır.

Tüm teşviklerin kesimler itibariyle dağılımının yapılması eldeki verilere göre mümkün olmamaktadır. Ancak, 1991 yılından sonra uygulaması yapılan

teşvik belgesi kapsamında kullandırılan kredilerin çeşitli kesimler itibariyle dağılımı yapılabilir. İstanbul Sanayi Odasının yayınladığı 500 büyük firma'nın bu kredilerden aldığı pay incelendiğinde; 500 firma toplam kredilerin %70'ini almıştır. Bu miktarda ilk 10 büyük firmanın payı %10, ilk 50 firmanın %50, ilk 150 firmanın %62 ve ilk 200 firmanın %70'dir. Dolayısıyla yatırım teşvik belgesi kapsamında verilen kredilerden "aslan payını" Türkiye'nin ilk 500'e girebilen büyük firmaların aldığı görülmektedir.

KOBİ Teşvikleri

KOBİ'ler için 1996 yılı sonunda başlayan kredi teşviklerinin girişiminde de "anadolu sermayesinin" daha fazla desteklenmesi beklenirken tam tersi bir gelişmeyle KOBİ teşviklerinin de gelişmiş bölgelere gittiği görülmektedir. Bu teşviklerden ilk beş ilin aldığı pay %45, ilk 10 ilin payı %53 ve ilk 15 ilin aldığı payı %64 olmuştur. İlk 5 il sırasıyla; İstanbul %17, Ankara %12, İzmir %7, Bursa %6 ve K.Maraş %3'tür. İlk dört il yine gelişmiş bölge illerinden olmuştur. Gelişmiş dört il verilen kredilerin yaklaşık yarısına yakın bir kısmını almış geride kalan diğer Anadolu illeri, Kalkınmada Öncelikli Yöreler, acil destek kapsamındaki iller (76 il), diğer yarısını almışlardır. Bu dağılım kredi talepleriyle ilgili olmayıp yapılan binlerce müracaattan uygun görülen 2.200 civarında müracaatın T. Halk Bankası yetkililerince tercihi sonucu ortaya çıkmıştır.

1980 öncesi dönemde teşvikler büyük yatırımcıların yararlanabileceği şekilde oluşturulmuştu. 1980 sonrası dönemde küçük de olsa sanayinin anadoluya yayılmasına dönük bazı düzenlemeler yapılmıştı. Her ne kadar uygulama sonuçlarında da görüldüğü gibi "aslan payını" büyükler yedi ise de oluşan bu ortamda "anadolu kaplanları" diye adlandırılan bir sanayici kesimin oluşması ümit verici bir gelişme olmuştur.

Sonuç

Devlet özel kesimide sermaye birikimi oluşturmak için Osmanlı'nın son döneminden başlayarak çok çeşitli teşvikler vermiştir. İlk önce özel kesimin sanayiye girmesi için cazip teşvikler getirdi. İlk dönemler henüz sanayinin gerekli altyapısı oluşmadığından özel kesim pek rağbet etmedi ve hizmet ve ticaret sektörleri avantajlı hale getirilerek özel kesimde sermaye birikiminin oluşması sağlandı. Özel kesimin rağbet göstermediği sanayinin altyapısını ve temel bazı sanayi kuruluşlarını devlet kendi eliyle kurdu. Ürettiği malların ticaretini avantajlarıyla birlikte özel kesime bıraktı. Özel kesimde biriken sermayenin sanayie aktarılması için ucuz kredi sağladı. Ekonominin en zor dönemde bile ihtiyaç duydukları dövizi ucuz fiyattan temin etti. Üretilen malların ilk alıcısı oldu. Özel kesim sanayiine ucuz hammadde ve aramalı sağladı. Gümrük Vergilerinden muaf tutarak ucuz ithalat yapmalarını, Gelir ve Kurumlar Vergisinden muaf tutarak yatırım maliyetlerini ve karlarını arttırdı. Zora düştüklerinde onlara ortak oldu, iflas eden firmaları satın aldı. En verimli arazileri yatırımlar için hibe etti. Yurtdışı piyasalara açılabilmeleri için en cazip parasal primler verdi. Kanun, Kararname, Tebliğ, Olur gibi tüm mevzuat uygulamalarında hep destekledi. Yetişmiş profesyonel bürokratını verdi.

Devlet teşvikleri sayesinde Dünya'nın en büyük zenginleri arasına girebilen hatırı sayılır sayıda zenginler ortaya çıktı. Devletin kendi eliyle yetiştirip büyüttüğü büyük Holdingler uluslararası büyük şirketlerle ortaklık kurdular, devletin sahip olduğu birçok KİT'i, kamu bankalarını aldılar ve büyük fonları yönetir duruma geldiler. Ancak devlete olan mali bağımlılıklarında bir azalma olmadı.

Tüm bu uygulanan teşvik politikalarının Türk ekonomisinin gelişmesinde, bir çok yanlış uygulamaya rağmen, özel kesimin oluşmasında, dünya piyasalarına açılmalarında etkili olduğu söylenebilir. Ancak, yapılan uygulamalar değerlendirildiğinde daha kontrollü, daha rasyonel ve daha verimli sonuçlar elde edilebilirdi. Ve Teşviklerin sınırı iyi çizilerek özel kesimin devlete bağımlılığı zaman içinde azalan bir trende bağlanarak serbest rekabet koşullarında

kendi ayakları üzerinde durabilen bir özel kesim oluşturabilirdi.

Bizimle birlikte yola çıkan diğer gelişmekte olan bir çok ülkelerin bizi çok gerilerde bırakmasının en önemli nedeni verilen devlet teşviklerini iyi değerlendirerek uluslararası piyasa ve serbest rekabete erken açılmalarıyla ilgilidir. Bizde iç piyasa her dönemde karlı hale getirildiğinden dışa açılma gereği duyulmamış firmalar "hantal" yapılarını değiştirme gereğini duymadan devlete aşırı bağımlı olarak büyümüşler ve özel sektör KİT'leri oluşmuştur. Zaman içinde devlete olan ekonomik bağımlılığın azalması yerine artarak devamı yolunda temayüller oluşmuştur.

1980 sonrası dönemlerde Devlet 80 Milyar $'ın üzerinde dış borç almıştır. Bu kaynaklar temel bazı alt yapı yatırımlarına giderken, özel kesime hesaplayabildiğimiz kadarıyla yaklaşık 40 Milyar $ ihracat ve yatırım teşviği olarak kaynak aktarmıştır. Bozuk olan gelir dağılımı büyüklerin lehine olarak iyice bozulmuştur. Yapılan bu teşviklerin geri ödemelerinde sistem, yükün büyük kısmının kaynakları kullananlara ödetilmesi değil halka ve dar gelirliye yüklenmesi yönünde işlemektedir. Devlet borcunu yine borçlanarak ve daha kötü şartlarda borçlanarak geri ödemektedir. Devlete %130'lardan borç verenler, Türkiye'nin en büyük holdingleri bünyesindeki bankalardır. Bunlar bir taraftan devletten kaynak talep edip çeşitli baskılarla bunu koparıyorlar. Öte yandan devlete yüksek faizlerle para satıyorlar. Kurulan bu saadet zincirinin bozulması Türkiye'deki dengelleri etkileyebilecek ekonomik, siyasi ve sosyal olaylara neden olabilecek boyutlara ulaşmıştır.

1980 öncesi dönemde teşvikler büyük yatırımcıların yararlanabileceği şekilde oluşturulmuştu. 1980 sonrası dönemde küçük de olsa sanayinin anadoluya yayılmasına dönük bazı düzenlemeler yapılmıştı. Her ne kadar uygulama sonuçlarında da görüldüğü gibi "aslan payını" büyükler aldı ise de oluşan bu ortamda "anadolu kaplanları" diye adlandırılan bir sanayici kesimin oluşması ümit verici bir gelişme olmuştur. Son dönemlerde bolca iddia edildiği gibi bu kesimlerin oluşumu doğrudan teşvikler sayesinde olmayıp konjonktürle ilgilidir ve büyük oranda "özsermaye ve yerel sermaye" oluşumlarıdır.

Anadolu kaplanlarının yoğunlaştığı, Kayseri, Konya, Karaman gibi ilerde yapılan yatırımların önemli bir kısmının (yaklaşık % 50)"teşviksiz dönem"olarak adlandırabileceğimiz, 1995 sonrası dönemde gerçekleşmesi buralarda yapılan yatırımların teşviklerden bağımsız olarak geliştiğini göstermektedir. Çorum, Malatya, Antep, K.Maraş, Denizli, Eskişehir ve Bilecik gibi diğer illerde yapılan yatırımlarda teşviklerin etkileri görülmekle birlikte, yapılan yatırımlara göre alınan teşviklerin bu illerde de gelişmiş illere göre ters orantılı olarak, yani, daha az teşvikli daha fazla yatırım yaptıkları görülmektedir.

Yapılan tüm çalışmalar, KOBİ'lerin ekonomik gelişmede büyüklere göre çok büyük avantajlara sahip olduğu ve bu kesimlerin küçük miktarlarlada olsa teşvik edilmesinin ekonomiye sağlayacağı katkıların diğer kesimlere göre daha fazla istihdam, katma değer, karlılık, kalite, teknoloji ve süratlilik sağladığını göstermektedir. Dünya'nın diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerinde KOBİ'lerin % 89'unun hiçbir teşviktenyararlanmadığını ve diğer bir araştırma da bırakınız teşvikleri, piyasadan sağlanan krediler içinde KOBİ'lerin payının % 3 civarında olduğunu göstermektedir.

Uygulanan teşvik politikalarında daha fazla yanlış yapılmaması ve dengelerin zorlanmaması açısından teşvik politikaları yeni girişimciler üzerinde yoğunlaşarak, yatırımların bölgesel dağılımına daha ağırlık verilerek gelişmiş bölgeler yerine gelişme potansiyeli taşıyan diğer bölgeler üzerine yoğunlaşmalıdır. Gerçi, Türkiye'de Devletin özel kesime verebileceği fazlaca bir kaynağı kalmamıştır. Ancak devletin ne kadar yüksek maliyetlerle kaynak sağladığı bilinmesine rağmen istediğinde bazı kesimlere kaynak aktarabildiği de bir gerçektir. Devlet sahip olduğu avantajlarla kaynak dağılımını yeniden belirleyebileceği bir çok araca sahiptir.

Anadolu girişimcisi, bırakınız teşvik istemeyi, Devletten serbest piyasa koşullarında eşit şartlarda yarışabilecekleri ortamın sağlanmasını talep eder duruma gelmiştir. Devletin, taraf tutmadan, rekabet ortamının hazırlanmasında "hakem" görevi üstlenmesi ve Anadolu'nun atak ve cesur yeni girişimcilerinin moral değerlerinin yıpratılmaması en büyük teşvik olacaktır.

DOSYA

Devlet Burada Sivil Toplum Nerede?

The State Is Here, But Where is the Civil Society?

Atilla PAMİRLİ

Here the author puts into words the problems resulting from conflict that still exist between the government and n.g.o.s in Turkey. Extensions continue from the single party state system ruled by a national chief that existed in Turkey until 1950. Many n.g.o.s appeared in the relatively free environment that emerged especially after 1980. In order to obtain democratic and human rights, they organized various activities and created different platforms. In this environment a period of sovereignty of the state culture that supports harshness once again began. In order to protect their own political power, Turkish Jacobins appeared once more supposedly "to save the country and government." They began a period based on the doctrine of "social engineering." They put pressure on the conservative and religious-oriented people. The author places these political developments taking place in Turkey in a theoretical political science framework and compares them with the West.

Devlet-toplum sorunsalı her siyasanın ve siyasal ideolojinin temelini oluşturur. Bu nedenle rejimleri ve siyasalları "toplum-merkezli" ya da "devlet-merkezli" olarak ayıran batılı siyaset bilimcileri de vardır. Ancak, devletin ya da toplumun önceliği tartışılırken batı entellektüel ve siyasi tarihinin aşamaları da çabucak evrimci ve iyimser bir çizgiye indirgenemez. Mesala İngiltere'nin ya da Fransa'nın demokrasi ve "medeniyet" anlayışları emperyalizm geçmişinden soyutlanamaz Fransız devletinin kendi içindeki toplum-devlet ikileminde neyi tercih ettiği herhalde Cezayir sorunuyla açığa çıkmıştır. Benzeri şekilde, Avrupa geleneğine nazaran oldukça "toplum merkezli" görülen amerikan siyasasında "derin" devletin, sermaye, basın, akademik dünya, silah tüccarları arasında nasıl bir ağırlığa sahip olduğu da unutulmadı.

Batı'da "sivil toplum" olarak adlandırılan unsur Habermas'ın değindiği gibi sonuçta devlet referans alınarak, onun kişisel alandaki kontrol ve güdümünün dengelenmesi amaçlanarak ortaya çıkmıştır. Sivil hakları savunan hemen tüm filozoflarda devleti belirleyici bir söylemi teşkil eder. Türk jakobenleri-

nin sevgili atalarından Rousseau devletin bizatihi din olmasından bile bahseder. Biraz eşeleyince başka ilginç şeyler de ortaya çıkıyor elbette: Mesela özgürlükçü feylosof John Stuart Mill, köle alıp satan bir şirketin hissedarıydı. Liberalizmin ağababası John Locke, köleliğin faziletlerinin uzun uzun sayar. Faydacı liberal Jeremy Bentham, herkesin tek bir merkezden kontrol edilmesini mümkün kılan ilk gelişmiş hapishane (panopticon) projesini gururla sunar.

Amerikan özgürlük liberalizminin simgelerinden Thomas Jefferson'ın Virginia'daki çifliğinde yüzlerce köle yaşıyordu. Dünyada özgürlük adına kurulan tek devlet olan ABD'nin ilk başkanı George Washington da her nedense zenci köle beslemeyi severdi. Demokrasi beşiklerinden ABD zencilerin köleliğini 1865 yılında uzun bir iç savaştan sonra hallettiği halde, siyasi ve sosyal ayrımcılığı bundan bir asır sonra ancak 1965 yılında resmen ortadan kaldırabildi. Yine de ırki ayrımcılık de facto olarak hala devam ediyor. ABD'de 1839'da kadınlara resmen tanınan ilk mülkiyet hakkı, kocalarına sahip olduğu zenci köleler üzerindedir. Örnekler uzayıp gidebilir.

Amerikan özgürlük liberalizminin simgelerinden Thomas Jefferson'ın Virginia'daki çifliğinde yüzlerce köle yaşıyordu. Dünyada özgürlük adına kurulan tek devlet olan ABD'nin ilk başkanı George Washington da her nedense zenci köle beslemeyi severdi. Demokrasi beşiklerinden ABD zencilerin köleliğini 1865 yılında uzun bir iç savaştan sonra hallettiği halde, siyasi ve sosyal ayrımcılığı bundan bir asır sonra ancak 1965 yılında resmen ortadan kaldırabildi. Yine de ırki ayrımcılık de facto olarak hala devam ediyor.

Türkiye'de sivil toplum olmamasını Osmanlı geleneğine bağlayarak yüklerini hafifleten yabancılaşmış aydınlar, öncelikle efendileri batı liberalizmin anlamını ve kökenlerini bilmiyorlar. Tebaasını köleleştiren kişisel alanına bile tecavüz eden batı desbotizmine göre, sı-



nıtsız ve aristokrasisiz bir toplum olan Osmanlı'nın ortaya koyduğu toplumsal denge çok daha parlaktır. Bu nedenle emperyalizmi kendi toplumları üzerindeki aşırı boyunduruğu gevşeterek uygulamış Batılı devletlere onun aynı çizgide ilerlediğini veya ilerlemesi gerektiğini söylemek en azından gerçekci değildir.Osmanlı, İngiltere gibi dini farklılıkları nedeniyle tebaasını denizaşırı kolonilere süren, buraları da bir üretim ve tüketim üssü olarak, yerli halkları köleleştirerek devlet gücünü takviye eden yerler haline getiren bir devlet değildi. Fransız kırallarının yaptığı atölyelere hesap ederek onları köle işçiler olarak çalıştıran bir anlayışa da sahip değildi. Osmanlı'daki esnaf loncalarının çeşitliliği bile tek başına farklı bir toplum-devlet ilişkisinin varlığını haber verir. Bu toplumsal organizasyon düzeyini sadece Şevket Pamuk gibi Türk marksistleri "devletin toplumunu kontrol etmesi"ne yorabilirler.

Batı'da sivil hakların gelişmesini bayrak edinen sermaye sınıfın devletten bağımsız oluştuğunu söylemek aşırı iyimserlik olur. ABD'nin 19. yüzyıldaki ekonomik gelişiminde sadece müteşebbislerin değil, onlara verilen karşılıksız devlet kredilerinin de payı vardır. Amerikan ve Avrupa sermayesi hala devletin oluşturduğu politika ve global yönelim esaslarına uymakla mükellef uysal unsurlar halindedir. Mesela devlet ihaleleri ve araştırma-geliştirme desteği olmasa, ABD'deki sermaye şirketlerinin önemli bir bölümü işsiz kalır. Paul Krugman'ın pop internationalism kitabında isabetle belirttiği gibi,bu ülkelerin üretimlerinin çok önemli bir bölümü hala iç pazara yöneliktir.

Devletin bu bir türlü silinmeyen hakimiyetini, küreselleşme söyleminin ulus-devletin zayıflaması savunmasıyla ortadan kalkması söz konusu değil. Bu gün dünya bankası bile söylemini değiştirerek, aslında devletin de ekonomide önemli bir rol oynaması gerektiğini söylüyorsa, liberal piyasacı görüş daha şimdiden realizme teslim oldu demektir.

Öncelikle, Türkiye'de devlet her ne kadar "milli burjuvazi" amacını ortaya koymuş olsa da. Bu sınıfın daha ta başından bazı ayraçlarla bizatihi devlete endeksli ve onun işaretine muhtaç bir sınıf olarak doğduğu gerçeği var. Ayrıca milli burjuvazi oluşturma fikri, Cumuhriyet'e has değil, daha önceleri deYusuf Akçura gibi Türkçü aydınlar gibi seslendirilmiş.

Batı'da devlet hala toplum üzerinde etkin, ancak saydam bir rol oynamaktadır. ABD'de özellikle sol kesim tarafından sıkça dile getirilen "güdülen toplum güçlü-devlet" ikilemini bizdeki yerli aydınların anlayamaması bizatihi kendi jokoben tavırlarının bir göstergesidir. Faşizm ve Nanizmin Avrupa'da tutunamamasına neden olarak "onların devleti parti yoluyla, toplum üzerine çıkardıkları'nı gösteren Demir özü gibi aydınlar Batı felsefesinin genellikle baktığında bu ideolojilerin gizli olarak hemen her"özgürlükçü" ya da "serbestiyeci" ideolojilerin ayrılmaz parçası olduğunu göreceklirler. Faşizm, Nazizm ve ırkçılık Batı felsefesi ve dünya görüşünün günah keçisidir. Bugün almanya gibi "toplum-merkezli" bir ülkede, bizzat devletin de sorumlusu olduğu Türkler'e uygulanan kanlı kansız baskının aynı devlet tarafından sadece "marjinal bir aşırılık" olarak görülmesi gerçekci midir? Demokrasi aşığı Fransızlar'ın müsliman ve başörtüsü fobisinin asıl nedeni nedir? Gerçek şu ki, birinci sınıf ülke olmak, insanları tarihsel süreç içinde meshepleri hatta görünüşleri yüzünden katletmek, gettolara hapsetmek, aşağılık görmek, azınlık terimi içinde eritmek,yok saymak anlamında ise bu payeye "şarklı" Osmanlı ve Türkler'in mazhar olmaması bir felaket değil.

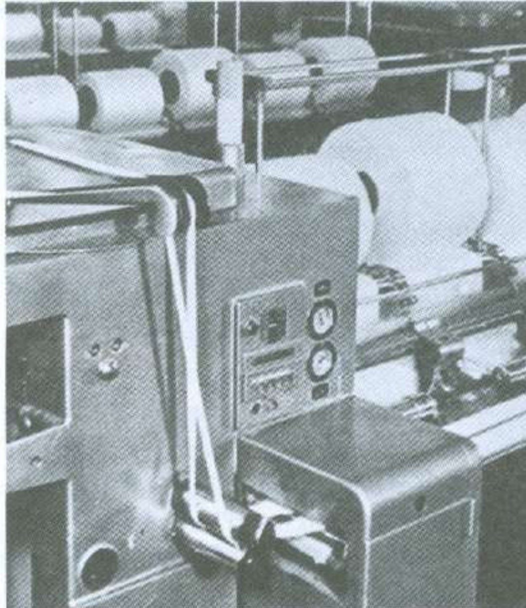
Öte yandan, Türkiye'deki jakoben tarihinin Jön Türk-Cumhuriyet safhasında toplumun Devlet elinde tam anlamıyla bir "sosyal mühendislik" anlayışı ile yoğrulduğu doğrudur. Bunu sadece "sivil toplum" ekseninden değerlendirmek ise isabetli olmaz. Öncelikle, Türkiye'de devlet her ne kadar "milli burjuvazi" amacını ortaya koymuş olsa da. Bu sınıfın daha ta başından bazı ayraçlarla bizatihi devlete endeksli ve onun işaretine muhtaç bir sınıf olarak doğduğu gerçeği var. Ayrıca milli burjuvazi oluşturma fikri, Cumuhriyet'e has değil, daha önceleri deYusuf Akçura gibi Türkçü aydınlar gibi seslendirilmiş.

Bence esas nokta şu: Devletin müdahalesinin temel nedeni rasyonel bir ekonomi politikasıyla dünyada bir "güç" haline gelmek değil. Yoksul halka

yaptığı mahsul ödemelerini Sümerbank basması ve gaz satışıyla daha da karlı şekilde geri alan devletin başında, 1940'larda yapılan zamları "bu zamlar evet halka külfet getirecek, ama fiyatlar arttığı için ülkenin toplam geliri de artacak" diye komik bir şekilde izan etmeye çalışan Hasan Saka gibilerinin olması bu bakımdan hayret verici bir şey değil.

Öyleyse, devletin sırtını dayayacağı, akıllı-uslu ve demokratik yapılanmayı kolaylaştıracak bir burjivazi yerine, yağmacı, kapıkulu birçok sermayedarlar bölüğü oluşturmasındaki hikmet nedir? Burada, buna neden olarak insanın aklına ister istemez devletin, kendisine Osmanlı mazisi tarafından yüklenen taleplere rağmen ısrarla bir "uluslararası güç" olmak istememesi geliyor.

Türkiye'de pek çok kişinin gözünden kaçtığını sandığım nokta, devletin himayesindeki ekonomi politik sürecin görünürdeki siyasal istikrarsızlık ve darbelerle kendini gösteren kopukluğa göre daha süratli ve istikrarlı olmasıdır. Turgut Özal'ın 12 Eylül öncesinde 24 Ocak süreciyle başlayan önemli değişimi, darbe sonrasında daha başarılı ve devlet desteğini arkasına alarak gerçekleştirmesinin bir açıklaması budur. Aynı şey yakında yaşadığımız Refahyol hükümeti öncesi ve sonrasındaki devletin ekonomik politikası için de söylenebilir. "Anadolu kaplanları"nı farklı kılan şey, büyük ve devlet destekli holdinglerin aksine devlet haricinde organize olmaları ve toplum yakasındaki taleplere uygun siyasal bir temsilci aramalarıdır. Belki de Refahyol'un sonunu getiren asıl rövanş toplumdaki bu dinamizm sayesinde olmuştur.



Öyleyse, devletin sırtını dayayacağı, akıllı-uslu ve demokratik yapılanmayı kolaylaştıracak bir burjivazi yerine, yağmacı, kapıkulu birçok sermayedarlar bölüğü oluşturmasındaki hikmet nedir? Burada, buna neden olarak insanın aklına ister istemez devletin, kendisine Osmanlı mazisi tarafından yüklenen taleplere rağmen ısrarla bir "uluslararası güç" olmak istememesi geliyor. Bizdeki devlet hilafetin boşluğunda kurulduğu için, sadece "ulusal güç" olmayı kafi ve gerekli görmekte. Böylece toplandığı iktisadi ve sosyal kaynakları yalnızca kendi halkını kontrol etmede, kendi himayesi dışında ortaya çıkabilecek iktisadi ve sosyal güç odaklarını yok etmede veya ehlileştirmede kullanılıyor. Ancak aynı kabiliyeti dış olaylara karşı gösderdiği söylenemez

Böyle bir tercih gerçekten mümkün olabilir mi? Marksizmdeki komprador sınıf tarifini hatırlayanlar için, az bir revizyonla evet denilebilir. Kendini küçük coğrafyasında mutlu addeden, topluma karşı neden sorumlu olmadığı tartışılamayan, her dönem farklı dış çıkarlarının ilk elden müdahalesine maruz kalan devletin komprador bir devlet olması, bu olumsuz istikrarın bence en önemli nedeni. Sivil toplum söylemi gerekiyorsa, işte oda devletin belirlediği sendika, konfederasyon, vakıf gibi kurumlar aracılığıyla oluyor. Bunu sadece ülkemize has kılmanın yanlışlığını yukarıda izah ettiğim ABD ve Avrupa örneklerinde gördük.

Bu açıdan bakınca da, aslında devletin oldukça bilinçli ve modern bir tarzda toplumsal manipulasyon kabiliyeti taşıdığı görülüyor. Bu nedenle devlet bağlantılı mafyalaşma bu gerçeğin bir anomalisi değil, bir göstergesi. Susurluk denilen nesnenin bir türlü sonuçlandırılamaması, mafyanın devletleşme süreciyle devletin mafyalaşma sürecinin paralel ve mündemiç süreçler olmasından. Özel sektör ve devlet arasındaki ilişki, devletin patronajında, onun parasal ve yasal desteğiyle belirli alanlara sevkedilen ve bunun karşılığında devlet

odaklarına diyet ödeyen bir özel sektör ortaya çıkardı. Bugün sivil olsun, olmasın emekli bürokratları yönetim kadrolarına yerleştiren holdinglerin bu kişilerin iktisadi ya da işletme kabiliyetlerinden yararlanmak için yaptıkları elbette söylenemez. Nasıl mafya devletleştirilmişse, özel teşebbüste benzeri devletleştirilmiştir.

Zaten Türkiye'de devlet dışında oluşan her güç odağı bu müteşebbisler gibi iktisadi sahada, partiler gibi siyasi sahada, ya da solcu entellektüeller gibi kültür sahasında olsun eninde sonunda devletleşme eğiliminin karşı konulmaz gücüne boyun eğmek zorunda kalmıştır. Türkiye bu bakımdan devlet ve toplum arasında gidip gelen bir güç sarkacına sahiptir. Ne toplum, ne tür maniayla karşılaşırsa karşılaşsın yeni oluşumlarla devlete yönelik "sızma" operasyonunu terketmekte, ne de devlet karşısına çıkan muhalif güç oluşturan söylemleri yanlız başına bırakmaktadır.

Türkiye de muhalefetin değişiminde benzeri bir yolu izlemiştir. Ortaya çıkan her toplum yanlısı muhalefet eninde sonunda devletleşme, resmileşme sonucuna uğramıştır. CHP'den kopan Demokrat Parti'nin toplumcu söylemi bir beş yıl sonra yerini resmi konformizme terketmişti. Onun devamı olarak 20 Mayıs darbesi sonrası süreçte Adalet Partisi ise 12 Mart darbesiyle devlet tarafından tayin edildi. Aynı muhalefet çizgisinde olan Anavatan Partisi, toplum yanlısı söylemini ancak 1989'a kadar sürdürebildi bugünlerde de görüldüğü gibi rahatlıkla devlet yanlısı olarak kendini ifade edebiliyor. Refah çizgisi ise çoktan hazır olduğunu ispatlarcasına, 28 Şubat sürecini takiben toplum yanlısı görümünü en azından izlemişe benziyor.

Sivil toplum örgütleri denilen örgütler de aynı sürecin daha önemsiz parçalarıdır. Bir kez sendikalar gibi çalışan kesimin gücünü elinde tuttuğu farzedilen örgütlenmelerinin modern derebeyliklerden pek farkı yoktur. Sendikacıların önemli bir kısmı artık meşru hale gelen her gayri-meşru faaliyet gibi yolsuzluk ve irtikaplarını kolaylıkla devletin gölgesinde esnekliğe ulaştırmıştır. Dernekler ve vakıflar zaten zapt ü rapt altında kurulabilmekte ve kolaylıkla kapatabilmekte. Bu bakımdan, toplumun kendini ifadesi bakımından, kurumsal olmayan ve esnekliği hem devlete yönelik olarak hem de topluma yönelik olarak hareket eden unsurlara ihtiyaç görülüyor. Organize suç olarak tanımlanan mafya, toplumsal haraketliliğin resmi düzleme yansıyan göstergelerinden sadece biri. Diğeri ise, ülke ekonomisinin çok önemli bir kısmını, hatta milli gelirin yarıdan fazlasını teşkil ettiği öne sürülen "kayıtdışı ekonomi". Kayıtdışı ekonomi, devlet kaydı dışında iktisadi canlılığın ne denli büyük olduğunu ispatlarken, bugün günlük hayatın hemen her alanında rol oynayan mafya da kayıtdışı iktidarın büyüklüğünü gösteriyor. Bu bakımdan devlet ve toplum arasındaki durumu daha çok ilk hasmane bakış açısından belirlendiği bu ülkede, devlet dışı iktisadi, siyasi, sosyal ve kültürel güç oluşumlarının da devlet kaynaklarına hakim olan bürokrasi-büyük sermaye-aydın üçgenine diyet vermediği sürece, benzeri bir yaklaşımla hasım kabul edileceği açık.

Türkiye' son zamanlarda özellikle bahsettiğimiz güç üçgeninde bulunan yetkililer tarafında dile getirilen "sistemin tıkanmış olduğu" savı ve başlangıç ve seçim sistemi tartışmaları, ne yazık ki tohlum eliyle ve toplum yönünde bir reform çabasından çok, devletin topluma ve onun taleplerine yönelik daha esnek ve meşru "revizyon" arayışından kaynaklanır. Daha önceki dönemler gibi bu dönemde de ince ayarı yapılan şey, toplumun birkez daha "sanal demokrasi" manevralarıyla iktidar yollarıyla güçsüz bırakılması. Zaten temsili demokrasi, dünyanın hiçbir yerinde topluma "iktidar" sağlayan bir araç değil. Bu işi asıl yapanlar aracılar, yani siyasi veya iktisadi brokerlar. Aracılar ise büyük sermaye ve sendikalar. Dolayısıyla ülkemizde üzerinde heyecanla tartışılan şey, toplumun kendisinin değil, toplum adına devlete pazarlık yapmaya ve teslim senetleri imzalamaya alışmış siyasi partiler, aydınlar kitle örgütleri gibi aracıların "topluma rağmen devlet" anlayışını güçlendirmeye yönelik çabaları. Halksız demokrasi dedikleri de bu olsa gerek.

1930'lu Yılların Romanlarına Yansıyan Ekonomik ve Sosyal Gelişmeler

Economic and Social Developments As Reflected in the Novels of 1930's

Ali Haydar HAKSAL

Here the author deals with the socio-economic aspects of the Turkish novels written about 1930's Turkey. At that time, Turkish people was under a programme of structural transformation. Newly emerged Turkish bourgeorisie hed a secluded life of European style while the wide population was living under very poor conditions. The author rather focus on the daily life and relations of the bourgeoisie, which has been politically and financially supported by the central government.

Toplumsal, ekonomik ve siyasal değişimin hızlı yaşandığı dönemde, Ankara, henüz bir kasaba. Bu kasabaya gelenler ya Taşhan gibi geçmişten izler taşıyan eski hanların odalarında ya Ayaşlı gibi yeni girişimcilerin bir binayı pansiyona dönüştürüp odalarını ayrı ayrı kiralayarak oluşturduğu mekanlarda ya da Yahudilerin ev ve pansiyonlarını kiralama yoluyla edinilen yerlerde kalıyor. Bu Ankara küçük bir kasabadır. Henüz Milli Mücadele ruhu idealizminin egemen olduğu ve öyle düşünüldüğü bir Ankara. Ulusun dört bir yandan kuşatılarak istilaya uğraması, halkın bir bütün olarak ayaklanmasıyla savunmaya, sonra da saldırıya geçiliyor. Savaşın durulmasıyla birlikte durum değişiyor, farklı bir yönelime giriliyor. Hızla değişen ve çizgiden çıkan bir Ankara gözleniyor. Henüz Milli Mücadele dönemindeki yaralar sarılmamış ve toparlanılmamışken, bir takım çevreler çıkar savaşımı veriyor. Bu, yazarların roman ve öykülerine konu oluyor.

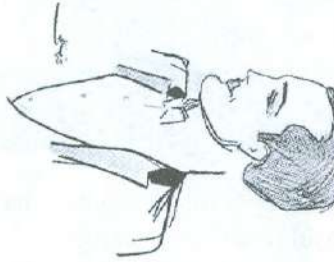


Sosyal ve yapısal anlamda hızlı değişimin izlerini

Yakup Kadri Karaosmanoğlu'nun ***Ankara*** romanında belirgin bir biçimde görmek olası. Hatta romanın ikinci bölümü tamamen bunun üzerine kuruludur. Bu hızlı değişim ve değişimin çarpıklığını karikatürize ederek veriyor. Bu yaşananlar yazarda bir düş kırıklığı oluşturuyor. Yazarın ifadesiyle ***aferristler*** kesimi oluşuyor. ***Ankara*** romanın giriş bölümünde düşüncelerini şu ifadeyle dışavuruyor yazar: "Otuz yıl önce yazdığım bu romanı, üçüncü baskıya vermek üzere, gözden geçirirken bir düş görüyor gibi oldum ve bana öyle geliyor ki, burada hikâye ettiğim devri bir somnanmbül hali içinde geçip gitmiştim. (...) Şimdi, o yirmi yıl üstünden bir yirmi yıl daha geçmiş bulunuyor. Fakat, biz, sosyal, kültürel ve ekonomik devrim şartları bakımından, hâlâ romanın ikinci bölümünde ve karikatürünü yaptığım Ankara'nın içinde tepinip durmaktayız." (s. 17) Nazif Bey, Ankara'da bir memurdur. Eşi Selma Hanım İstanbul'dan gelinceye kadar yerleştiği Taşhan'daki odada yalnız ve zorlu günler geçiriyor. O da şöyle tanımlanıyor: "Bu otelin her odasında, birbirine yabancı, enaz dört beş müşteri vardı. Kimi somyesi bir hamak gibi sarkmış, demiri pas tutmuş ve her parçası ayrı bir gıcırtı ile ses çıkaran karyolalarda, kimi yalın kat yer yataklarında..." (s. 27) diyerek betimliyor. Daha sonra: "Bir Yahudi evinde Pansiyon bul"(uyor) (s.28) Yerleştikleri bu pansiyonda onlardan başka Ömer Efendi ailesiyle birlikte oturuyor. Giyimleri, kuşamları eskidir, pislik içindedirler. Öyle olmasına karşın paraya önem veren insanlardır bunlar. Yeme ve içmeyi sınırlı tuttukları için bakımsızdırlar. Selma Hanım'ın yerleştiği bu evde beyaz çarşafları saran irili ufaklı bitler, kasaba hayatını yaşayan çarıklı ve şalvarlılar karşılaşıyor. Romanın başlangıç cümlesi, eşeğini kaybeden birinin bağrışmasıyla başlıyor "Eşek bulaaan, eşek bulaaan." Yazar eserinin ilk baskısında "Teke bulaan, teke bulaaan!"ı "Eşek bulaaan"la değiştiriyor. Eserdeki bu değişimi yazarın bakış açısı ve yazın anlayışına bırakmak gerekiyor. Tabii burada dikkatimizi çeken, henüz bir kasaba olan Ankara sokaklarında insanlar kaybettikleri teke veya eşeklerini kent kültürüne aykırı olacak bir biçimde, bağırarak, sokaklarda arıyor olmalarıdır. Ankara değişimine buradan bakarak ekonomik ve sosyal değişimi görebiliyoruz.

Hayat değişiyor. Nazif bey Anadolu'nun küçük bir kasabasında sıradan bir memur olarak görev yapıyor. Bir daha da kendisinden haber alınamıyor. Hakkı Bey ise, askerlikteki görevini bırakıp Ankara'ya yerleşiyor. Şirketi Meclisi İdare reisi oluyor. Kendisiyle birlikte evinin yapısı değişiyor. Avrupai bir görünüm kazanıyor. Şimdi kollarında bir ecnebi hanım var, onunla dansediyor. O centilmen askerin yerinde şimdi bir tüccar Hakkı Bey vardır.





Ankara'da Büyük Kavgayla birlikte kısa sürede bir zenginler zümresi türüyor. Bu, ülkenin her tarafında karşılaşılan bir durum: "Zira Büyük Kavgada cephe gerisini tutanların birçoklarının, Yalnız Ankara'da değil, memleketin her bucağında böyle yoktan servet ve samana konuverişleri en tabiî hadiselerden biri hali ni al(ıyor)." (s.34) Bu tiplerin kılık ve kıyafetleri, yaşayış biçimleri değişmiyor ama servetlerine servet katıyorlar. Tabii, geleneksel yaşayış biçimleriyle, girmiş bulundukları süreç bir çelişki oluşturuyor. Tipler bu süreçte karikatürize oluyorlar. Bunlar, hem nazardan korunmak, hem de dikkat çekmemek için yaptıkları binalarının üst katlarını tamamlamadan bırakıyorlar. Dışarıdan gelenlere de "yaban"(s.36) diye takılıyorlar. Milli Mücadele'nin ilk yıllarında: "Lâkin, gramafon, kolonya suyu gibi kokulu el sabunu gibi, diş macunu gibi Ankara'da bulunmaz bir lüks matahıdır" (s.39) Yeni Ankara, taşıdığı öz itibariyle, yaşayış tarzıyla birlikte, yaşayış biçimini ve onun gereklerini de beraberinde getiriyor.

Sosyal değişim daha çok askerlerde ve Ankara'ya

dışarıdan gelenlerde görülüyor. Binbaşı Hakkı Bey Selma Hanım'la ilk tanışmalarında pek "centilmen" (s.44) davranıyor. Hem centilmen hem asker. Hakkı Bey zaman zaman cepheye giden, halkın gözünde bir kahramandır. Halk askerlere bu gözle bakıyor. "Koyu kahve rengi kalın ve bol eldiveninden kolaylıkla sıyırdığı sağ elini uzattı. Herkesin önünde bir kere durup askerî bir selam veriyor ve mahmuzlu topuklarını birbirine vurduktan sonra kadınlara hafif eğilerek, erkeklere dimdik durarak Amerikan bir "Cheak hand" yapıyor (selamlıyor). (s.45) Ankara'lının alışık olmadığı davranış biçimleridir bunlar. Yadırgıyor. Yabanlık Yunanlılıkla eş tutuluyor. Yakup Kadri bunu Yaban romanında özellikle vurguluyor. Dışarıdan gelenler de bu sıfattan rahatsız oluyorlar. Gene de bildik yaşamı sürdürüyorlar.

Selma Hanım, Ankara'ya gelişinin üçüncü yılında kocası Nazif Bey'den ayrılıyor, Miralay Hakkı Beyle evleniyor. Yepyeni bir mekan, bir ev, ve bir mahallede oturuyor: "Selma Hanım, bu acayip rüyadan, üç yıl sonra, Yenişehir'de, yeni bir evde, yeni bir kocanın yanıbaşında uyanıyordu. Genç kadın, gözlerini her açıp kapayışta, yatak odasının kül brizbizli mustatil (dikdörtgen biçiminde) pencerelerine, kübik tavanın yuvarlak halkalarına, içinde yattığı gül ağacından karyolanın bal renkli cilâsına, kuştüyü, ipek yüzlü yorganına, bizote aynalı mutantan (gösterişli) gardrobuna, kuvaförüne ve kuvaförün üstünde duran billûrdan, gümüşten, halis bağadan tuvalet takımlarına bakarak, hakikatte bir rüyadan uyanmış ol(uyor)" (s.93) tarzında betimlenen yeni bir dünyaya kapılar aralanıyor. Bu Ankara'nın oluşan yeni yüzüdür. Üzerinden üç yıl gibi kısa bir zaman geçiyor olmasına rağmen, Selma Hanım, artık gece balolarda içtiği şampanyanın etkisindedir. Onun idealizmi gidiyor, yerine değişen bir Selma Hanım geliyor. O Selma Hanım ki, kocası Nazif Bey düşman Eskişehir'i işgal etmiş Ankara'ya doğru geldiği sırada, korkudan Ankara'yı terk edip Sivas'a doğru gitmişti ve bunun için ondan ayrılmıştı. O Hakkı Bey ki: "Ve nihayet günün birinde, Binbaşı Hakkı Bey, Miralay rütbesiyle ve göğsünde kızıl kurdelalı madalyasıyla.." geliyor. Selma Hanım, ulus sevgisi idealizmi uğruna kocasından ayrılıyor, Hakkı Bey'le evleniyor. Bütün bu olanları kendine izah edemiyor ama, kokteyllere katılarak şampanya içmekten ve eğlenmekten de geri kalmıyor. Tacettin Mahallesi'ndeki evi terk ediyor: Çankaya'da balayına ve oradan Yenişehir'de yaptırdıkları bu modern konforlu eve geç(iyor)."(s.97) Selma Hanım: "Meclis İdare reisinin hanımı olmanın bazı alâmetlerini görmek güç değildi. Selma Hanım boynunda oldukça büyük bir ***renard argente*** (tilki kürkü) taşıyordu. Parmaklarının bir çoğunda yüzükler vardı. Ağzında iri bir yakut taşıyan bir yılan bilezik kolunun yarısına doğru uzanıyordu. Dudakları tıpkı bir yılanın ağzındaki yakut renginde bir ***ruj***'la boyanmıştı ve onu dansa kaldıran her erkek başdöndürücü bir lavanta kokusuyla sarhoş oluyordu.." (s.102)



Hayat değişiyor. Nazif bey Anadolu'nun küçük bir kasabasında sıradan bir memur olarak görev yapıyor. Bir daha da kendisinden haber alınamıyor. Hakkı Bey ise, askerlikteki görevini bırakıp Ankara'ya yerleşiyor. Şirketi Meclisi İdare reisi oluyor. Kendisiyle birlikte evinin yapısı değişiyor. Avrupai bir görünüm kazanıyor. Şimdi kollarında bir ecnebi hanım var, onunla dansediyor (s.96) O centilmen askerin yerinde şimdi bir tüccar Hakkı Bey vardır.

Hakkı Bey Almanca öğreniyor. Çevresindekiler O'na Almanca'yı Almanya'da öğrendiğini sanıyorlar. Selma Hanım şüphesiz Paris'ten giyiniyor. Bu yaşayış biçimi Türkler arasında bir rekabete dönüşüyor. Nazif Bey'in arkadaşı Murat Bey de, Hakkı Bey ve diğerleri gibi başını almış gidiyor. Daha önceleri mütevazi bir memurken o da: "şimdi Kavaklıdere'de, kuleli, varendalı ve konfor modernli bir büyük köşk içinde asrî hayatın bütün zevkini sürmeğe başlamıştı. Kapısında bir Stude Baeker otomobili her dakika emrine amade duruyor, içinde elektrikle işler en iyi cinsten bir mobilya gramafon en son dans havalarını durmaksızın çalıyordu. Çocuklar İsviçreli bir mürebbiyenin eline bırakılmıştı. Bu İsviçreli mürebbiye, aynı zamanda Murat Beyin karısıyle kızkardeşine Fransızca dans, adabımuaşe-

ret dersleri verirdi. Cemile bunlardan vakit buldukça zayıflamak için yürümeğe çıkardı. Hem yürür hem de kendi kendine "Fransızca öğrenmişim, dans öğrenmişim, asrice oturup kalkmayı öğrenmişim, bu vücut böyle kaldıkça bütün bunlar neye yarar." derdi. (...) Murat Bey ise rengârenk ipekli gömleklerinin birini giyip birini çıkarıyor ve üstünü başını en pahallı lavantalarla kokutmaktan derin haz duyuyordu." (s.103)

Ankara bölünüyor, yeni mahalleler oluşuyor. İki kesimin insanları birbirlerinden giderek uzaklaşıyorlar. Hatta daha da yabancılaşıyorlar. Yeni hayat anlayışına ayak uyduranlar ile ona uydurmaya çalışanların çekişmesi yaşanıyor. Yeni hayata ayak uyduranlar iyi kötü bunu benimsiyorlar ve varlık sahibi oluyorlar. Ne ki, kendilerini uydurmaya çalışanların bir kesimi gülünç duruma düşüyor. Özellikle; Ankara yerlileri ile yobaz tipliler ise onları çekemiyorlar, onların hakkında türlü dedikodu üretiyorlar. Bir ayrışma ve çatışma süreci yaşanıyor.

Değişimin en önemli belirtisi kadınlarda görülüyor. Onlar dans türlerini öğreniyorlar, adabı muaşeret kitaplarından davranış biçimlerini öğreniyorlar, giyim kuşamlarını sürekli yenileyerek değiştiriyorlar. Bunlar başlangıçta yadırgansa da zamanla alışılıyor. Bu atılan ileri adımlarla da yetinmiyor. Tepki de görse çekinmiyor.

"Bu kış Noel ve yılbaşı balolarına, Ankarada, her seneden daha zevkli bir hazırlanış vardı. Çünkü, bu eğlenceler henüz açılmamış olan Ankara Palas'ın büyük hall ve salonlarında yapılacaktı. Buranın bin kişiden fazla davetli alabileceği söyleniyordu. Onun için birçok ailelerin daha iki ay evvelinden İstanbul terzilerine taşındıkları görülmeğe başladı. Gerek Kaligurusi'de, gerek Fegara'da en son Paris modelleri Ankaralı hanımlar tarafından kapışılıyordu.. Beyler fraklarını ya daralmış ya eskimiş bularak yeniden gece esvapları ısmarlıyorlardı. İlk yıllar bir kuyruklu ceketle bir silindir şapkayı kafi sanınlar, şimdi, kalk ve makferlman peşinde koşuyorlardı. Yazık ki, bu ***arttiklerin*** (eşya) bir kısımını stoklar tükenmiş olduğu için bulmak kabil olmuyor ve Beyoğlu'nun belli başlı mağazaları vasıtasiyle Avrupa'ya ısmarlamak lazım geliyordu. Bu sırada dans iskarpinlerinin fiatı üç dört misline fırladı. Gerçi yeni çıkan (Adabı Muaşeret) kitabında maskaratsız olmak şartiyle bağlı rugan iskarpinlere ***mesağ*** (izin) vardı." (s.105) Yeni bir hayat ve buna ayak uydumak için adabı muaşeret kitapları, görgü dersleri birbirini izliyor. Halkın yaşayış biçiminden farklıdır bu.



Eğlence programları, yılbaşı geceleri ve partiler düzenlenmeye başlıyor. Bu değişiklik beraberinde giysiden, davranışlara kadar etkisini gösteriyor. Geceye katılanları halk merakla gözlüyor. "Ankara Palas'ın önü helecanlı bir canlılıkla harekete gelmeğe başladı. Polislerin beyaz eldivenli elleri, kuru soğuğa rağmen, kim bilir daha ne vakitten beri otelin kapısında birikmiş olan meraklı halk kümelerini zorlukla açabiliyordu. (...) Bunların, ağırlaştırılmış birer sinema şeridi gibi seyre dalan yerliden ve köylüden mürekkep sokak kalabalığı için hiç şüphesiz balo denilen şey burada başlıyor ve burada bitiyordu." (s. 106)

Halk arasında bir dedikodu ve fikir yürütme konusu olan bu eğlencelere nasıl bakılıyor ve yorumlanıyor?:

"İçeride, ne yaparlar bilirim emme, söylemem" diyor ve iki sıra bembeyaz dişlerini gösteren bir gülümsemeyle sırıtıyordu. Redingotlu adam, dirseğiyle kasketlinin böğrüne vurdu:

"Deyiver, be.. Ne biliyon, aha deyiver.."

"Deyemem..."

Bunlar böyle bağdaşırken bir üçüncü söze karıştı. Bu tıknaz, babacan bir tipti:

"Ne var bunu bilmeyecek be? İşte ben deyivereyim: içeride ***tango*** var" dedi.

"Tango mu? Ne dedin, tango mu? He, he, he..."

"Tango da kim oluyor ki?" (s. 107) Konuşma ve buna bağlı davranışlar böyle sürüyor. Aralarında bu tuhaflıkları yorumluyorlar. Yabanların davranışlarını ve ne yaptıklarını anlamaya çalışıyorlar. Tuhaf giysilerine bakıp duruyorlar. Uzaktan gelen bir köylü, Han'da kalacak yer bulamayınca ortadan kalma endişesiyle kalacak yer arıyor. Işıkları yanan Ankara Palas'ın kapısına geldiğinde yukarıda geçen tuhaflıklara tanık oluyorlar. Ankara Palas bir otel değildir

artık. Ankara halkı bu tür yerlere giremiyor, uzaktan bakmak ve içerde ne olup bitiyor onları merak etmekle yetiniyor. Bu hayata ayak uyduranlar da tuhaf bir an ve durum yaşıyorlar. Kapıya kadar gelip içeriye giremeyen imam, otel bulma bahanesiyle gelen köylü, çevrede meraklı bakışlarla toplaşanlar içeride olan bitenleri izliyorlar. Kalabalığı yarıp içeri girenlerin tuhaf giyinişleri romanda ayrıntılı olarak anlatılıyor.

Değişen bu hayatı, fiilen yaşayan Selma Hanım da, kapılmış olduğu büyülü dünyanın farkında, fakat, girmiş bulunduğu bu yol onu da alıp götürüyor.

"Tam bu sırada, otelin iç salonlarından birinde bir köşeden, sokaktaki bu konuşmaların yankısı Selma Hanım'ın kulağına şu şekilde çarpıyordu:

".. kim bilir bizim için ne düşünürler? Neler söylerler, Onlar için, kapısından gördükleri bu alem ne kadar esrarengiz şeylerle doludur?"

"Yavaş yavaş onlar da öğrenecek, onlar da alışacak. Bu yeni hayatın icapları onlarca da anlaşılır, açık, basit şeyler haline girer.

"Demin otelin merdivenlerinden çıkarken tuhaf bir baş dönmesi hissettim. Bana öyle geldi ki, ayağımı bastığım her basamak, halkla benim aramdaki uçurumu bir parça daha derinleştiriyor. Ters yüzü gerip dönüp arkamda bıraktığım bu uçuruma atılmak istedim; ta ki onlara karışayım ve içinde bulunduğumuz bu sunî âlemi, onların arasından, onların gözüyle uzaktan seyredeyim diye.. (...) Fakat düşününüz ki, bu kabil değildir. İçtimai merdivenin bu basamağına çıktıktan sonra geriye dönenlere, hiç bir yerde, hiç bir devirde rast gelinmiş mi? Azizim, demokrasilerin kanuniyetine göre hep aşağıdan yukarıya doğru çıkış vardır. (...) ".. Çünki, bir nevi ***demagoji***'ye sapmış olurum. Benim için burada bir rejim üslûbu davası mevcut değildir." (s. 108 , 109)

Bir zamanlar muhafazakar ve sade bir insan olan Murat Bey, Yılbaşı balosuna çocuklarını da götürüyor. Bu davranışı ileri ve cesur bir adım olarak niteleniyor. O ise: "Bizim çocuklar... Mahsus getirdim," diyordu. "Küçükten alışsınlar. Bizim gibi acemilik çekmesinler." (s. 110) diye.

Değişimin en önemli belirtisi kadınlarda görülüyor. Onlar dans türlerini öğreniyorlar, adabı muaşeret kitaplarından davranış biçimlerini öğreniyorlar, giyim kuşamlarını sürekli yenileyerek değiştiriyorlar. Bunlar başlangıçta yadırgansa da zamanla alışılıyor. Bu atılan ileri adımlarla da yetinmiyor. Tepki de görse çekinmiyor.

"İlk zamanlar Türk hanımlarının balolarda dans etmesi, hele ecnebilerle dans etmesi pek hoş görülmezdi. Bunlar, bir Avrupalı salon hanımının bütün masraflarını yapmakla beraber ***mond***'un (sosyetik çevre) zevkini henüz onlar kadar çıkaramıyorlardı. Nitekim, üstünde en az birkaç bin liralık mücevher taşıyan Murat Beyin kızkardeşi Cemile Hanım, suvareye geldiği dakikadan beri dar *lame* kılıfının içinde bir büyük kuştüyü yastık gibi hep aynı koltuğun içinde duruyordu. Eğer, yengesi, arasıra eğilip birkaç kelime söylemese, o da başını çevirip ona cevap vermese, uzaktan, bunun gerçekten süslü bir yastık mı, bir mahlûk mu olduğunu kestirmek epeyce güç olurdu." (s.111)

Ankara kenti ikiye bölünüyor. İki ayrı kültür birbirlerinden kopuk gelişiyorlar. Selma Hanım ayrıldığı Tacettin mahallesine bir daha uğramıyor. Orada olan bitenden de haberi olmuyor. Kendisi; dönüşü olmayan bir boşluğa doğru sürüklendiğini, görüyor ve düşünüyor, fakat bir şey yapmıyor / yapamıyor.

"Genç kadın:

"Ankara'nın içi hâlâ o eski zamanlardaki gibi mi?" diye sordu.

"Aynen.. Sizin oturduğunuz Tacettin mahallesinde de değişmiş bir şey yok. Onun için, ben, hayatımda hiç bir şeyin değişmemiş olmasından sıkılıyorum." (s. 117)

Düşlenen Ankara ile yaşanan çok farklıdır. Değişimin farkına varanlar bir şey yapamıyorlar. Brujuvazinin hızlı tırmanışı onları da şaşkına çevirmiş bulunuyor. Belli kesimler ondan pay almak istiyorlar. İstememesine rağmen kapılmaktan da kendilerini alamıyorlar. "Hele bir konfor ihtiyacı, bir konfora eriş cehti manasına hiç almıyorum. Şüphesiz, içimizde yeni bir hayat hamlesiyle çatlayan şey yeni bir şekle vücut verir, yani yeni bir kabuk bağlar. Biz, sanki inkılabımızın böyle bir safhasına mı geldik sanıyordunuz? Yok canım bu gördüğünüz şeyler, bu balo, bu otel sizin Yenişehir evleriniz, bunlar hep birer hayat kalıbıdır ama, .." (s. 118) deniliyor. Brujuvazinin belirginliklerinden biri eğlencenin sınırsızlığıdır. Bu, başlıbaşına bir sektör oluşturuyor.

Düşlenen Ankara ile yaşanan çok farklıdır. Değişimin farkına varanlar bir şey yapamıyorlar. Brujuvazinin hızlı tırmanışı onları da şaşkına çevirmiş bulunuyor. Belli kesimler ondan pay almak istiyorlar. İstememesine rağmen kapılmaktan da kendilerini alamıyorlar.

Ankara'nın fiziki görünümü de hızla değişiyor. Tabii bu, hayatın bütün alanlarında etkisini gösteriyor. Kopuş ve ayrılıklar başgösteriyor. Rekabet hayatın her dalında beliriyor. Daha iyi giyinme, güzel görünme gibi.

"Yeni Ankara başdöndürücü bir süratle inkişaf ediyordu. Taşhan'ın önünden Samanpazarı'na, Samanpazarı'ndan Cebeci'ye, Cebeci'den Yenişehir'e, Yenişehir'den Kavaklıdere'ye doğru uzanan sahalar üzerinde, apartımanlar, evler, resmî binalar, sanki yerden fışkırırcasına yükseliyordu. (...) hemen hepsinde birden hakim olan extoque mimarî tarzının sırıttığı da aşıkardı. Mesela Yenişehir'den Kavaklıdere'ye doğru sıralanan villâlar arasında kulesiz, saçaksız, binalara rastgelmemek mümkün değildir. Birbirinden örnek alan ve bazıları hep bir mimarın elinden çıkmış bulunan bu kuleli ve geniş saçaklı evler, etrafını çeviren hendeklerin ortasında birer derebeyi şatosunu andırıyordu. (...) Lakin, bereket versin ki, ilk yılların acemiliği ve zevksizliği yüzünden meydan alan bu cereyan, birdenbire yerini modern mimariye bıraktı. Villaların kuleleri yıkılmağa ogival pencereler müstatil olmağa ve yeşilli yaldızlı saçaklar ortadan kalkmağa başladı. Birçok binanın cepheleri, sakalını bıyığını traş eden bu adamların yüzleri gibi değişiyor, düzelip sadeleşiyor. (...) Murat Bey durmadan odaların şeklini ve rengini değiştiriyor, mobilyalarını yeniliyordu. (...) Evin hanımları, çoluk çocuk ise, banyonun kapalı kapısı önünde bir haylı bekledikten sonra ya yüzlerini yıkamaktan vazgeçiyorlar ve yahut, Murat Beyin annesi için yaptırdığı alaturka aptesanlerin musluklarına iltica ediyorlardı. (...) Başına öyle bir şey gelmemiş değildi. Bu banyo ***enstelasyonu*** (yapılışı) olup bittikten sonra, o da bütün ev halkı gibi seyrine koşmuş ve burada her şeyin neye yaradığını tetkik ederken, hikmeti-vücudunu bir türlü anlıyamadığı yalak gibi bir şeyi kurcalamağa başlamış ve bunun tam ortasından fışkıran bir su, zavallı kadının nefesini tıkamıştı. Bu, fıskiyeli havuzları andıran bir mutantan ***bide*** idi." (s.121, 122, 123) Alıntıladığımız bu metinler, Ankara'da sosyal değişimin evlere yansıdığı ve bir sürece nasıl girildiğini gösteriyor. Banyolara giren bide, alafranga tuvaletler, temizlenme araçları olan musluk gibi yeni eşyaya insanların ilk tepkileri dikkate alındığında, bu oldukça hızlı bir süreçtir. Ankara yerlilerinin yabancısı oldukları gözlemleniyor. Anlatıda zaten, onların tepkileri verilmese bile, bu duyumsanabiliyor. Bu örnekleri Ankara romanında bütün ayrıntılarıyla görmek olası. Hatta yazar, bunları uç noktaya kadar götürüyor. Bugünden geriye dönüp baktığımızda, roman yazıldıktan yaklaşık elli-beş yıl sonra, Anadolu insanı için yadırganabilecek uç bir durumdur bu. Gene de hemen her eve giren konforun, daha da uçlara gittiğini, halk ile brujuva kesimi arasındaki uçurumun daha da büyüdüğünü görmekteyiz. Tatmin olunamayan, olunmadıkça hırsalanan, hırslandıkça arası açılan bir uçurumdur bu. Bide denilen nesne bugün bile halk katmanlarınca kabul görmüyor. Brju-

Ve Türk erkekleri, garplılaşma hareketini, Tanzimat beyinin Garpperestliğiyle, alafrangalığıyla bir ayarda tutmayacaktı. Romanın ya da yazının başına dönersek; bindokuzyüzotuzlu yıllardan otuz yıl sonra yazdığı önsözden bugüne bir o kadar yıl daha geçmiş bulunuyor. Yazarın beklentilerin gerçekleşmiğini ve daha da aşırılığa giden bir afferrizmin gerçekleştiği görülüyor. Brujuvazinin akıl almaz aşırılıkları başını almış gidiyor. Bunlar ayrı bir kesim olarak varlıklarını çok güçlü bir biçimde sürdürüyorlar. Hayatı ve koşulları onlar belirliyorlar.



va kesiminin evlerinde bidelerin diğer aksamı altın ve benzeri lükslerle donatılmaktadır.

Fakat, o gün için varılan noktanın bugünü bile şaşırtacak denli aşırı oluşu dikkat çekiyor.

"Hakkı Beylerde, Ne Murat Beyin banyosundan, ne de şerikinin (ortağının) şark salonundan eser bulunmamakla beraber, gene her birinde bir şey vardı. Onlar da, önce saçaklı, kuleli bir evde oturmakta idiler. Onlar da, her aile gibi sonradan modern'e, doğru bir istihale (başkalaşma) buhranına mübtela oldular. Hattâ, Hakkı Bey, her husuta olduğu gibi ev hususunda da herkesten bir parça daha ileriye gidip, âleme ***kubiğin*** ilk örneklerini gösterdi. Köşeleri baştan başa camlı, kapıları lakeden ve tavanları gizli elektrik ***enstallasion***larına göre oyuk binaların ilki Hakkı Beyin evi oldu. Selma Hanımın kocası, bundan gizli bir iftihar duymaktadır. Hele Berlin'in ve Paris'in son sergi kataloğlarındaki eşya resimlerine göre döşenmiş odalarını, salonlarını herkese gösterdiği günler, âdeta bayramlıklarıyle sevinen bir çocuk gibiydi. Birer dişçi sandalyasını andıran koltuklar, birer ameliyat masasını andıran sedirler, bir otomobil içi gibi kanapeler, sekiz köşeli masalar, eski zahire ambarlarından hiç farkı olmayan büfeler, ***dresuvarlar*** (vitrinler) ve nihayet bütün bunların üzerine serpilmiş duran bir takım acayip, korkunç ve ihtilaçlı biblolar; çıplak duvar, çıplak yer... ayağını nereye basacağını, nasıl oturup kalkacağını bilmiyor gibiydi." (...) Büyük bir mobilya gramafon durmaksızın dans havaları çalıyordu.. Salonun ortasında, dudakları ve tırnakları kızıla boyanmış kadınlar, bol paçalı ve dar belli erkeklerin kolları arasında dans edip duruyordu. Duvar kenarlarında, bir takım adamlar, kimi ellerinde sarı, eflâtun ve al çay fincanları, kimi ince uzun wisky kadehleriyle ortada dönenleri candan takip eder görünüyorlardı. Neşet Sabit, eline tutuşturulan bir çay fincanı ile bir pasta tabağını nasıl idare edeceğini bilmeyerek, şaşkın, perişan, bunların sırasına geçip durdu. (s.124, 125) "Kapısının önünde sıra sıra otomobiller duruyordu.." (s.128) Karaosmanoğlu, romanın altıncı bölümünde bu aşırılığa tepki gösteriyor. Roman metninde Neşet sabit'in bakış açısıyla tepkisini dışa vuruyor. Bunun başlangıcını Tanzimat'a kadar götürüyor. "Evet, Türk kadını, hürriyetini dans etmek, tırnaklarını boyamak ve Rue de la Paix'nin kanunlarına esir bir süslü kukla olmak için değil, yeni Türkiye'nin kuruluşunda ve kalkınışında kendisine düşen ciddî ve ağır vazifeyi görmek için isteyecekti, kullanacaktı. Ve Türk erkekleri, garplılaşma hareketini, Tanzimat beyinin Garpperestliğiyle, alafrangalığıyla bir ayarda tutmayacaktı. Romanın ya da yazının başına dönersek; bindokuzyüzotuzlu yıllardan otuz yıl sonra yazdığı önsözden bugüne bir o kadar yıl daha geçmiş bulunuyor. Yazarın beklentilerin gerçekleşmiğini ve daha da aşırılığa giden bir afferizmin gerçekleştiği görülüyor. Brujuvazinin akıl almaz aşırılıkları başını almış gidiyor. Bunlar ayrı bir kesim olarak varlıklarını çok güçlü bir biçimde sürdürüyorlar. Hayatı ve koşulları onlar belirliyorlar.

Milliyetçi Türk garpçısı için garpçılığın en karakteristik vasfı garplılığa Türk üslubunu, Türk damgasını vurmaktır. Şapka bize hâkim değil biz şapkaya hâkim olmalıydık." (s.129)

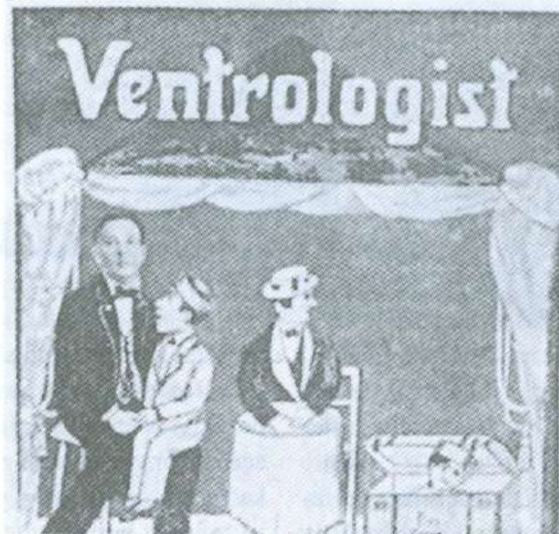
Yeni Mahalle'de Çankaya çevresinde bütün bunlar olup bitiyorken, eski Ankara'nın durumu nasıldır?: "Neşet Sabit, hatırladı ki, İstiklal Harbi esnasında da evine geç döndüğü akşamlar, Çıkrıkçılar yokuşunun başından İstasyonun bir avuç elektrik aydınlığına böyle dönüp uzaktan bakardı. Fakat o bakışla bu bakış arasında, şimdi ufak bir fark vardı. Eskiden, Neşet Sabit, İstasyonun lambalarını, alalâde bir medeniyet hasretiyle seyredirdi. Şimdi ise, bunlara bir fukaranın bir zengin malına bakışı gibi bakıyordu. "Şimdi, ben, bu karanlık sokaklarda, ayağımı taştan taşa çarparak yürürken Selma Hanım'ın salonunda dans edenlerin yakaları ayna gibi parlayan parkelerin üstünde akisler yapıyor ve aşağıdaki büyük caddenin iki yüz elli voltluk ampulleri sabaha kadar yanacak. Garp medeniyetinin ne acayip, ne akıl almaz taksimi! (...) Oturduğu mahallede, henüz hiç bir evin ne elektriği, ne suyu vardı. (...) Neşet Sabit, şimdi artık eski Ankara kasabasının tam gö-

Değişim yaşandıkça insanların girdiği kılık, davranış biçimleri, karikatürize olmuş hallerini ayrıntılı bir biçimde ortaya koyuyor. Ankara sıradan bir kasaba iken, eskisi bir kasaba olarak kalıyor. Bunun dışında yeni bir Ankara doğuyor Yenişehir ve Çankaya çevresinde. Zamanla bu Ankara bütün Anadolu'yu kuşatıyor ve yeni bir zümre oluşuyor. Ankara aferristleri ülke ekonomisini ele geçiriyor. Ülke siyasasında da söz sahibi oluyorlar. Bunlar edindikleri yer ve konumları bu Ankara'ya borçludurlar.

beğinde yürüyordu." (s. 130, 131)

"Yenişehir'de bütün evler, sanki, bir benlik ve benlikçilik kalesi gibidir. Etrafı bahçe duvarlarıyle çevrilmiş ve birbirinden en az kırk elli metre uzakta duran bu evler, dışarıdan bakan herhangi bir müşahit gözüne her şeyden evvel birer egoism yuvası şeklinde görünür. (...) Selma Hanımın, bu soğuk atmosfer içinde, Tacettin mahallesindeki eski hayatını ve eski tanıdıklarını hasretle aradığı zamanlar çoktur. Orada hiç değilse bir sefalet ve azap ortaklığı vardı ve hayat, orada daha tuzlu biberli, daha karakterli, daha esaslı, daha insanî bir şeydi." (s. 142) Hayat değişiyor. Bireysellik, kendi başınalık, bencillik hayatın bir parçası haline geliyor. Semtler arasında kopmalar, mahalleler ve ayrışmalar sözkonusu oluyor. Selma Hanım bir daha eski mahallesine dönemiyor. Dönünce de bir başka insan olarak orada da artık kalamıyor. Eski Ankara mahallerinde hayat olduğu gibi sürüyor. İnsanlar, Mevlit okutuyorlar, geleneksel yaşayışlarını sürdürüyorlar. Oysa Yenişehir'de bireysel yaşayış ve ona bağlı olarak hayata bakış da değişiyor. Zenginleştikçe kendinden başka kimseleri görmüyorlar. "Hakkı Bey senede birkaç bin lira sarfederek süslediği, donattığı, o davetten bu davete gezdirdiği ve en pahallı lavantalarla bir tropika çiçeği haline sokup nice dans kavaliyelerinin kolları arasına bıraktığı bu kadının bir lüks eşyasından, bir faydasız süsten -nihayet tutalım da- bir zevk aletinden farkı neydi?" (s. 143) Bu, kazanma hırsını körüklüyor. Kazandıkça ve harcadıkça da sınır tanımıyor. Adeta insan kanını emer duruma sürüklüyor. "Çoğu arsa spekülsiyonlarıyle, komisyonculukla, müteahitlikle ve yahut bir takım yüksek sinekürlerle (arpalıklarda) birdenbire en geniş bir maişet seviyesine varmış insanlardan mürekkep bir muhitte, Selma Hanımın anladığı ve özlediği tarzda çalışanlara pek rastlanmıyordu." (s.144)

Ayaşlı ve Kiracıları'nda da değişen Ankara hayatında Yahudiler önemli bir yere sahiptirler. Ticaret dışında sosyal hayatın değişiminde de öncüdürler.: "Bu Süsenle Berin İstanbul'da Rus kaçaklarından Mak isminde bir Yahudi ressamdan bir zaman ders almışlar."



Selma Hanım, uzun bir süreden beri girdiği çevrede yaşadığı hayat onu başkalaştırıyor. Eskiden oturduğu Tacettin Mahallesine döndüğünde nerden nereye gittiğini gösteriyor. "Fakat Çocuk Sarayı caddesini geçip de kestirme olsun diye, Şengül Hanımın dirseğinden Samanpazarı'na doğru giden eski, dar sokaklardan birine sapınca bunun, o kadar kolay bir iş olmadığını anladı. Yamru yumru taşlar, daha ilk adımlardan itibaren, ince hafif iskarpinlerinin içinde, beş yıldan beri yalnız salonların parkeleri ve linoliumları üstünde dans etmeğe alışmış ayaklarını acıtmağa başlamıştı. Selma Hanım bir taraftan da bu taşların diplerine sinmiş olan çamurlardan, çirkeflerden ve daha başka türlü pisliklerden sakınmağa çabalıyor ve onun içindir ki yürüyüşü, âdeta, bir yaralı sülünün ittiratsız (düzensiz) sıçrayışlarını andırıyordu.

Mevsim bir mart sonuydu. Selma Hanımın sırtında, ince ve gümüşi bir kürk, başında bir küçük siyah kadifeden şapka, ellerinde de beyaz eldivenler vardı. Bunlardan biriyle altın fermuarlı peau de sede (süet deri) çantasını göğsünün üstünde tutuyor." (s. 152, 153)

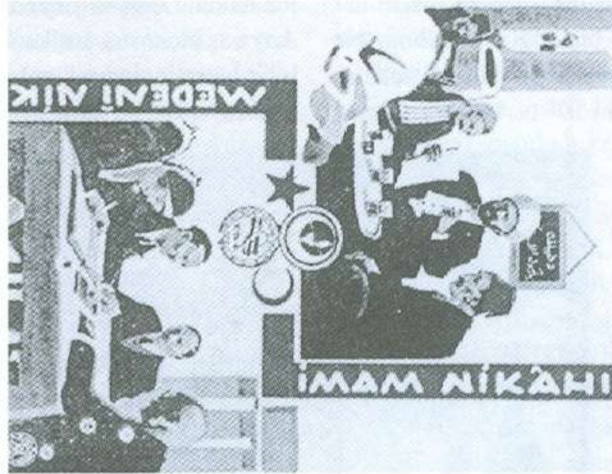
Ekonomik ve sosyal değişim sürecini, brujuvazi anlamında en iyi ortaya koyan Yakup kadri'nin *Ankara* romanıdır. Değişim yaşandıkça insanların girdiği kılık, davranış biçimleri, karikatürize olmuş hallerini ayrıntılı bir biçimde ortaya koyuyor. Ankara sıradan bir kasaba iken, eskisi bir kasaba olarak kalıyor. Bunun dışında yeni bir Ankara doğuyor Yenişehir ve Çankaya çevresinde. Zamanla bu Ankara bütün Anadolu'yu kuşatıyor ve yeni bir zümre oluşuyor. Ankara aferristleri ülke ekonomisini ele geçiriyor. Ülke siyasasında da söz sahibi oluyorlar. Bunlar edindikleri yer ve konumları bu Ankara'ya borçludurlar.

Karaosmanoğlu, Yakup Kadri, ***Ankara***, İletişim yayınları, 5. baskı, 1981, İstanbul.

Ayaşlı VeKiracılarında Küçük Burjuva Girişimleri

Ankara'dan toplumsal değişmenin bir başka boyutundan olaylara bakan Memduh Şevket Esendal, bizim kendi dünyamız açısından olayları romanlaştırıyor. O, toplumun değişik katmalarından insanları bir pansiyonda bir araya getiriyor, bu bakış açısıyla olayları irdeliyor. Her katmandaki insanların gözüyle hayata bakıyor. Ticaretin odağında gene Yahudiler vardır. Onlar herhalükarda mallarını satıyorlar. Mülklerini kiraya veriyorlar. Memur kesimi; dışarıdan, özellikle İstanbul'dan geliyorlar. Barınacakları yerleri bulmakta güçlük çekiyorlar.

Memduh Şevket Esendal'ın romanı ***Ayaşlı ve Kiracıları***'nda ise: "Ayaşlı'lı Kastamonu yakınlarında bir köyde doğmuştur. Babası Battal Bey oğullarından Hüseyin Beydir. Daha bugün bile kendi köyünde Ayaşlı İbrahim Bey diye çağırı"(lıyor)(sb 43) . Bu, Ayaşlı'nın Ankara'da kendisine ekonomik ve sosyal açıdan bir yer edinmesinden ileri geliyor. Oluşturduğu pansiyonda kiracılar kalıyor. Orada yaşanmakta olan sosyal yaşamdan kendisine de sonuçları yansıyor. Para kazanma üslubu değişmiş bir tip olarak karşımıza çıkıyor. En göze çarpan özelliği para kazanırken başka, yerken bir başkası olmasıdır. Parayı kazanırken sert ve acımasızdır. (s. 46) Para kazanmak için de gayri ahlaki de olsa meşrudur. Değişik odalarda kalan kadın erkek ilişkilerine, kumar gibi oyunlara göz yumuluyor. Oradan ayrılan müşterilerden bir bay ev açıyor. Bu yolla zengin oluyorlar. Hükumet çevrelerinde söz sahibi oluyorlar.



Para kazanma hırsı, mülk edinme, sosyal çevreyi genişletme ahlakî sınır tanımıyor. Ayaşlı'nın karısı Makbule Hanım ev işletiyor:

"- Faika'nın anası burada ev mi işletiyor?

-İşletiyor ya! Amma Allah aşkına siz gene benden duymuş olmayın. Faika Hanım duyulduğunu hiç istemez!

"Makbule Hanım" adı şimdi benim kulağıma da yabancı gelmiyor! Ben bu adı duymuşum. Hem bankada arkadaşlardan duydum. Evet, yalnız o Makbule Hanımın Faika'nın anası olduğunu bilmiyordum." (s. 224)

"O gün komisyonda olan arkadaşlardan birini gördüm, ben de bankanın oradaki memuruna bir mektup yazdım.

Bu mektuplar Ayaşlının, bir ev işletmekte olan bir kadının kocası olmasına kızgınlığımız sinirliliği içinde yazıldı! İkimiz de artık bu evden kurtulmak istiyor gibi görünüyor ve Ayaşlı'nın evinin kumarından, uygunsuzluğundan bezginlik gösteriyorduk amma bu dargınlığımız çok sürmedi." (s.230-231)

Hayatın sıradanlığını aşan, giderek değişen bir sürece giriliyor. Evlerin yanında gündelik ilişkilerde de göze batan bir değişim yaşanıyor. Bu halk arasında dedikoduya neden oluyor. Birbirlerine kuşkuyla bakma, kıskançlıklar sürgit gidiyor. Roman kahramanlarından Fahri bu kaygısını şöyle ifadelendiriyor:

"- O pis karıların yanına takılmışsın. Ne olur buraya gelsen, beraber otururuz. Bana bak: Bir hafta bir dene! Gel burada birlikte oturalım, rahat etmezsen gene sevgili odana gidersin. Ha? Olmaz mı?" (s. 213)

Ankara romanında olduğu gibi, ***Ayaşlı ve Kiracıları***'nda da değişen Ankara hayatında Yahudiler önemli bir yere sahiptirler. Ticaret dışında sosyal hayatın değişiminde de öncüdürler.: "Bu Süsenle Berin İstanbul'da Rus kaçaklarından Mak isminde bir Yahudi ressamdan bir zaman ders almışlar." (s. 237)

"Kapıdan, orta boylu, beyaz bereli, ince muşamba pardösülü bir kız girdi. Bunun dün adı geçen kız olacağını kestirmedim. Beresini sol kulağına giymiş, sağ tarafından saçlarını kabartmış, dalgalandırmış, sarkıtmış; belinin kemerini sıkmış, ellerini pardösünün ceplerine sokmuş, gözleri yerde yavaş yavaş, sanki korka korka odadan girdi, ilerledi. Ben de iki adım geriledim. Duruşunda, gelişinde, filmlerden alınmış terbiyenin biraz bozulmuş bir şeklinin kalın izleri göze batıyordu." (s. 249)

Memduh Şevket Esendal, değişen bu hayatın bir bozuluşa doğru gittiğini anlatıyor eserinde. Buna bakış açısı itibariyle tepki de gösteriyor. Dans salonlarındaki kadınlarla olmak istemiyor anlatıcı. Eserin içeriğinde ve ruhunda bu karşı duruş kendisini açık bir biçimde

belli ediyor. Tabii dönemin Ankara'sında Almanların belli bir etkisi var. Alman mimarisi ve onun ruhu Ankara'ya egemendir. Onu vurguluyor yer yer.

"Selimenin nasıl dua ettiğini bu geceden evvel görmemiştim. Alman mektebinde iken ona eski danslar da öğretmişler. Oyuna başlamadan evvel bana dedi ki:

- Bakalım beraber nasıl oynayacağız? Benim karım, emsalsiz bir kadındır. Çoklarından iyi oynar, çoklarından iyi piyano çalar. Ben, onun iyi piyano çaldığını, evlendiğimizden iki ay sonra öğrendim." (s. 440)

Anlatıcı ifadesiyle, konumuza açıklık getirmesi bakımından şu vurgu dikkat çekiyor: "Bu hanımlar zaten benim tanıdığım kadınlar değil. Bunları, bu gece görüyorum.. Bu gece gördüğünüz insanlar buranın burjuvaları! "(s. 443) "Madam itimat ediniz ki, bir Alman kontesinden farksızsınız, diyor! Ya, Alman kontesleri de demek güzel oluyorlar." (s.444)

Eser boyunca bu örnekler oldukça bol. Fakat bindokuzyüzotuzüç- otuzdört Ankara'sının değişimini vermesi bakımından önemli bir eserdir *Ayaşlı ve Kiracıları*. Konumuza yeterince açıklık getiriyor. İnsanların giyim kuşamından davranışlarına, ekonomik düzeylerinin değişimine, edinilen yeni ahlak anlayışına kadar pek çok konuda yaşanan değişimi aktarıyor. Bu süreç, dönemin koşullarına rağmen, beklenenden daha çok hızlı oluyor.

Ayaşlı ve Kiracılarındaki anlatıcı bozulmakta olan Ankara dışına çıkmanın, Anadolu'nun herhangi bir kasabasında, doğaya açık bir yerde yaşamanın daha anlamlı olacağını düşünüyor. Ankara'da insani ilişkiler giderek bozuluyor. Yazar, yaşanmakta olan bu hayattan rahatsızlık duyuyor. Trenin geçtiği bir kasabada bir tren garı yanında yaşamanın daha güzel olcağını /olabileceğini düşünüyor. Memduh Şevket Esendal, romanı Ayaşlı ve Kiracılar'ını 1933 yılında Ankara'da milletvekili iken, M. Ş. imzasıyla yayımlıyor.

Esendal, Memduh Şevket, *Ayaşlı ve Kiracıları*, Vakit, Gazete- Matbaa, Kütüphane, İstanbul, 1934, ilk baskı.

Ankara'ya göz diken ya da oraya yerleşenlerin hedeflediği şey, zengin bir kızla evlenmek, mebus olmak, bir devlet dairesinde üst düzey görev almaktır. Perihan'a talip olan bir doktor, sonradan ondan vazgeçiyor, bir milletvekilinin yakını zengin bir kızla evleniyor. Kahraman Tuğrul Bey Ankara hayatına ayak uyduramadığından İstanbul'a yerleşiyor. Buluşları üzerine çalışıyor. Ankara'da insanların zenginlikleri, servet edinişleri bilinen geleneksel anlayıştan ayrıldığı için dürüst olunmuyor. Babadan kalma mülkle ve geliştirdiği yeniliklerle geçimini sağlıyor.

Roman, İki Karşıt Dünyanın Romanı

Falih Rıfkı Atay'ın bu eseri, özellikle Ankara'da toplumsal değişmenin hızlı yaşandığı 1933 yılında ilk baskısı yayımlanıyor. Yaşanan değişimin izlerini bu eserde de görüyoruz. ***Roman***, daha çok İstanbul'u konu edindiğinden ve Ankara bakış açısıyla iki kentin karşılaştırmasını yapıyor. Ankara, hızlı bir değişim sürecine giriyor, İstanbul ise daha yavaş bir seyir gösteriyor. İstanbul'un değişime ve yeniliklere direnmesinden de rahatsızlık duyuluyor. Yazar, konuyla ilgili düşüncelerini şöyle ifadelendiriyor:

"Uzun müddet yürüdük. Bir duvardan geçiyoruz. Ankara'nın küçük dağının bütün taşı bu bahçeyi sınırlamağa yetiyor ya elverir ya elvermez. Fatih Mehmet nasıl sur meraklısı ise, Sultan Hamit duvar meraklısı idi. Kendisi vezirleri, paşaları, beyleri hepsi taş taş duvarlaşmışlardı. Taşların ortasında kereste... kereste ve ahşabın içinde talaş adamlar!" (s. 29) Yazar, geçmiş döneme ait uygarlık verilerini küçümsüyor ve yadsıyor. Bu bakış açısıyla, o daha çok değişime dönük yüze önem veriyor. Ankara'nın betonlaşma süreci, İstanbul'un tarihi yapısını küçümsüyor. Sur ve duvarlara alaycı yaklaşımının nedeni budur.

İstanbul'un değişime direnişi ya da Ankara'dan İstanbul'a gelirken ki görülen küçük tablolar sizi yanıltmasın. Haydarpaşa Garında: "İki sıra polis, bir tabur mektep çocuğu, bir düzine de melon şapka.." Plajlarda da yaşanan gülünçlükler bir kentin gerçek yüzünü göstermiyor. Mahalleler arasına girildiğinde gerçek ile yüz yüze kalınıyor. Resmi yerlerden hayata bakılınca yanılmaya neden olunuyor.

Falih Rıfkı, anlatıcı olarak, geldiği İstanbul'un tarihi konumdaki yerlerini kuru bir duvar, Osmanlı Devleti dönemini de duvarcı olarak niteliyor. Anlatıcının gezindiği yerler daha yeniliklere açık, gazinolar, plajlar gibi eğlence yerleridir. Gerçekten de buralarda gözle görülür bir değişim vardır.

Çabuk ve kestirmeden zengin olma düşünün, bu dönemde yaşandığını görüyoruz. Dergi ve gazetelerde devlet destekli resmi ilanlar yer alıyor.

"- On iki 50.000 bilet 600.000 eder. İstanbul nüfusu da 600.000 dir. 600.000 bilete senede 12 birinci ikramiye düşüyor." (s. 26) Şans oyunlarıyla bir yandan para toplanıyor bir yandan da yılda altıyüzbin nüfuslu bir kentin oniki insanını zengin etme düşleri kurduruyor. Bu, sınırlı insanı zengin etme girişiminin küçük bir örneğidir.

Dönem yazarlarının ortak düşüncesi bu hızlı değişimde yaşanan trajikomik davranışların yoğunlaşması ve karikatürize olmuş tiplerin çoğalıyor olmasıdır. Balolar karnavala dönüyor. Dışarıda baloları izlemiş olanlar için buradakiler gülünç düşüyor. Bir kenarda durup kıs kıs gülünüyor.

"Hele asıl kadınlar, Ankara kadınları! Onlara biraz el vermesini el almasını öğretseniz; bir iki moda gazetesine abone olsalar... Flört nedir, haddi nedir anlasalar... Geçenlerde birisi:

"Hanımefendi bugün ne kadar şıksınız, ne kadar güzelsiniz..." diyen bir erkeğe: "Siz beni ne zannediyorsunuz" demesin mi?" (s.70)

Ankara'dan görülmek istenen Türkiye şöyledir: "Size söyleyebilirim ki kavimler hicreti gibi, Türkiye'ye doğru korkunç bir bacalar hicreti görürsünüz. İstanbul'dan Erzurum'a kadar her tarafta makinenin ocağı tüter. İstanbul bir kaç sene içinde Şanghay'a, fakat İstanbul Türklüğü de Eyüp Sultan kordonu içine hapsolmuş Çin yerlisine, Hint dokunulmazlarına döner. Bu sırada Alaman, Amerikan, Fransız bacalarına yol gösterenler arasında bir düzine kadar Türkün klavuzluk parası ile yer yüzünün sayılı milyonerleri arasına geçeceğine de şüphe etmeyiz.

Bizde iktisadî davanın kurtaracağı ferdin adedi bir düzine değil, bir milyon düzineden de iki milyon fert kadar fazladır. Bu iktisadi dâva ancak devlet gibi yüksek bir müdahale kuvveti tarafından yürütülebilir." (s.128)

Dünya ekonomisinin bireysel anlamda yükselişi ile Türkiye'deki gelişmeler karşılaştırılıyor. Türkiye'de devlet desteğiyle ekonominin gelişmesi daha hızlı olacağı varsayılıyor ve düşünülüyor. Falih Rıfkı'nın gözüyle Ankara'dan İstanbul'a hınçla bakılıyor. Gerçekte yaşandığı gibi, ellerinden gelse eskiye ait ne varsa yıkılıp yerine yenisinin yapılması arzulanıyor.

Atay, Falih Rıfkı, ***Roman***, Varlık Yayınları, ikinci basılış, ocak 1952.

Vassaf Bey, Kendi Sadeliğinde Ve Girişiminde Yaşamak

Memduh Şevket Esendal'ın romanlarında anlatıcı, hiç bir zaman değişen bir hayat yanlısı görünmüyor. O, geleneksel hayatı ve ona ait değerleri önemsiyor. Onun romanlarında, hayat, genellikle dayanışma üzerine kuruludur. Bu dayanışma da lonca sistemindeki birlikteliği, dayanışmayı savunuyor. Bu daha çok Ayaşlı ve Kiracıları'nda görülüyor. Vassaf Bey tam yerli bir adamdır. O, Ankara'daki çıkar kavgalarından ve çekişmelerinden anlamıyor ve kapılmıyor. Anlamadığı için de, bir süre sonra İstanbul'a gidiyor. Yaşanan değişimin etkilerini gerek yazar, gerekse Vassaf Bey duyumsuyorlar. Kız istemeye giden anneler, önce gelin adaylarının çalıştıkları kurumdaki maaşlarının ne kadar olduğunu soruyorlar. (s.69) Geçmişten gelen sadece erkeğin çalışma geleneği bozuluyor.



Değişen Ankara'nın görünen yüzünde giysi ve eğlence yerlerinde kendini gösteriyor.

"- Olur ya, "Elbisem yok der" gelmez. Herkesin de fırakı yahut smokini yok ya.

- Canım bizim düğünlerde kıyafet var mı? Varsa kim giyer, kimin yoksa bayağı giyini(yor)." (s. 77)

Bütün romanların ortak özelliği, eğlencelerin festivallik bir hale dönüşmesidir. Bu, Memduh Şevket'in Vassaf Bey romanında da görülüyor.

"Feridun Neriman'ın düğünü için, -Düğün değil festival, diyor. Cazla frakla zeybek oynadılar. Sonra da ayı gibi bir herifi ortaya çıkardılar. Çirkin değil mi?" (s. 91)

Ankara'ya göz diken ya da oraya yerleşenlerin hedeflediği şey, zengin bir kızla evlenmek, mebus olmak, bir devlet dairesinde üst düzey görev almaktır. Perihan'a talip olan bir doktor, sonradan ondan vazgeçiyor, bir milletvekilinin yakını zengin bir kızla evleniyor. Kahraman Tuğrul Bey Ankara hayatına ayak uyduramadığından İstanbul'a yerleşiyor. Buluşları üzerine çalışıyor. Ankara'da insanların zenginlikleri, servet edinişleri bilinen geleneksel anlayıştan ayrıldığı için dürüst olunmuyor. Babadan kalma mülkle ve geliştirdiği yeniliklerle geçimini sağlıyor.

Esendal, Memduh Şevket, ***Vassaf Bey***, Bilgi Yayınevi, Bütün Eserleri serisi- 2, birinci basım, Ankara, 1983.

Dünyanın Mihveri Kadın mı Para mı ? Kim?

Hüseyin Rahmi Gürpınar'ın sonuncu kitabıdır bu. Bu romanında toplumdaki değişmeleri odağa alarak, insan hayatının iki önemli konusunu yazıyor. Kitabın adını taşıyan sorunun benzerlerine kültür hayatımızda sık rastlıyoruz. Tavuk mu yumurtadan çıkar, yumurta mı tavuktan, gibidir bu. Romanın yazıldığı dönemde yazar, İstanbul'da yaşıyor. Ankara'daki değişimi bilmiyor. Bilse bile bilmez görünüyor. O, İstanbul'da değişen hayatı yaşıyor ve yazıyor.

Parasız yaşanabiliyor, fakat bu, günümüz koşullarında oldukça güçtür. İlk insandan beri gereksinimleri karşılamak için madenleri paraya dönüştürerek bir döngü kurulmuştur. Bu döngü bugün hayatın odağına oturmuş bulunuyor. Dünya da bunun çevresinde dönmeye başlamıştır. Yirminci yüzyıl ile ulusumuz için para vazgeçilmez bir akçe olmuştur. Akçe bir bakıma vazgeçilmezliğin bir karşıtıdır.

Özellikle, yüzyılın sonuna gelindiğinde, brujuvazinin doruklarında, para insanın her şeyi olmuştur. Para sahibi olanlar, gerektiğinde kadınlarını çok rahat kapının önüne koyabilmektedirler. Ya da, kadın değişiminde paranın gücü belirginliğini ve ağırlığını ortaya koymuştur.

> İstanbul'da hayat değişiyor. Yeni bir ticari anlayış geliyor. Peyami Safa'nın Fatih Harbiye romanında iki kültürü karşılaştırırken Fatih'te ticaret eski geleneklere göre yapılıyor. Beyoğlu civarında ise, vitrin geleneği yerleşiyor. Vitrin, albenilidir, müşteriyi mağaza içine çekme gücüne sahiptir. Mağaza sahipleri gerektiğinde vitrini fazlasıyla süslediklerinden, alıcıyı yanıltabiliyorlar.

Bir de olayın tersinden baktığımızda bu durum, kadını karşı duruşa götürmüş, ekonomik bağımsızlığını kazanmak için para kazanma zorunluluğuna yöneltmiştir. Hüseyin Rahmi, para ve kadın konusu üzerinde duruyor bu romanında. Paranın üstlendiği rolü de açıklıyor. Yazarımız bugünü yaşamış olsaydı, para kazanan ve burjuvazinin gereklerinden fazlasıyla yararlandığını görseydi başka türlü eserler de yazacak mıydı? Elbette yazacaktı. Çünkü, Hüseyin Rahmi hayatın gerçeklerinden ve özellikle kadınların dünyasından hayata bakan bir yazarımızdır. "Dünyada her doğan, hayat hakkına malik sayılıyor amma insanlar para denilen çok uğursuz bir vasıta icadı yüzünden serbest gıda tedariki hususunda hayvanlardan ayrılmışlardır..." (s. 89)

Hüseyin Rahmi'nin yaşadığı dönemde henüz kadın, kısmen de olsa ekonomik bağımsızlığını elde edebilmiş değildi. Onlar evlerinde oturuyor, kocaların veya sevgilerinin parasıyla geçiniyorlardı.

Romanda olduğu gibi, kadın dünyanın merkezi konumundadır. Para kazanılınca arzulanan kadına erişilebiliniyor. Para kazanmanın güçlüğünü, o dönem için bilen yazar, anlatıda kahramanın her türlü yola başvuruşunu aktarıyor. Hatta kahramanın peşine düşüyor, onun izinde gidiyor.

Romanın sunuşunda bu sürecin gülünçlüklerini, açmazlarını, trajik ve komik durumlarını sergiliyor. Romanı okudukça birlikte gülüyor ve eğleniyoruz. "Hayatta bütün gülünç ve acıklı hengâmeler zenginlerle züğürdlerin karşı karşıya olan ebedî vaziyetlerinden doğar. En küçük sokak kavgasından en büyük harblere kadar insanlar arasındaki sulh kabul etmez çekişmenin sebebi bu değil midir?" (s. 5, 6) diye bir soru soruyor kitabının sunuşunda.

Romanın başlangıç cümlesi de bir tezgah üzerine kuruludur. Hayatını kazanmak, çok zengin ve istediği

kadına sahib olmak için, başvurmadık bir yol yoktur. "Kalk bakalım Edib Münir, günün geçinme tezgahını kur." (s. 7) Edib Münir'in, arzuladığı kadına kavuşuncuya kadar, başvurmadık tezgah, girmedik kılık yoktur. Kaldığı otel odası, bir yahudiye aittir. Karşı binada oturan, onlara kızan bir Rum kadınıyla işbirliği yaparak eşyalarını, odasının penceresinden, komşu kadının penceresine aktarıyor. Oda sahibine olan borçlarını ödemeden oradan tüyüyor. Altı haftalık borçlarını ödemiyor. Valizini "Asmaaltı tüccarından bir Hacı Ömer Efendi vardır. Baba dostu bir adam, başı sıkıldıkça Edib Münir ona koşar fakat bu eski kafanın bitmez tükenmez nasihatlerinden yıldığı için pek naçar kaldığı anlarda bu kapıyı çalar." (s. 19) oraya bırakıyor. Zamanla polisler onu izliyorlar, valiziyle orada yakalıyorlar. Edib Münir para için bu baba dostunun başını belaya sokmaktan bile geri kalmıyor. Hatta Hacı Ömer Efendinin parasına bile göz dikiyor.

"- İki yüz elli liralık aylık böyle seninki gibi ağız dolusu bir telaffuzla çok görülecek bir para değildir. Çalış çabala, senin de o kadar gelirin olabilir...

- Bu sizinkisi eski sistem düşünüştür.

- Sistemle düşünmek ne demektir? bilmiyorum...

- Siz her kazancı mutlak bir çalışma mahsülü sanıyorsanız, aldanıyorsunuz..." (s.29)

Zaten eski ile yeni düşünüş arasındaki farklılıklar para kazanma, yer edinmede kendini gösteriyor.

Edib Münir aynı zamanda bir gazetecidir. Para kazanmak için bütün ahlaki değerleri rafa kaldırıyor. Hacı Ömer Efendi ile aralarında bu değerlerin tartışması yapılıyor. Dürüstlük, para kazanma, onuruyla yaşama üzerine nasihat eden Hacı Ömer Efendi'yi alaya alıyor. Ondan koparacağı bir kaç kuruşa bakıyor.

Başkasının servetine göz dikenlere o zamanlar komünist gözüyle bakılıyor. Aralarında geçen muhaverede şu ifadeler yer alıyor: "-Efendi baba... Efendi baba.. Eski kafa kafa eski kafa... Boğazıma tıkılanları söylemezsem tıkınacağım...

- Tıkınma söyle yeni kafa...

- Dindarsan Allah, dinsizsen talih sana vermiş bana vermemiş ben bu taksimi beğenmiyorum.

Hacı Ömer efendi aynı ateşle bağırdı:

- Sus... Sus... Komünist sözü işitiyordum amma dâvasını bu kadar cüretle yüzüme haykıran bir küstaha henüz tesadüf etmemiştim.

Edib Münir:

- Ortada bir komünist sözüdür dönüyor. Bunun mânasını bilen de söylüyor bilmeyen de..

Ömer efendi:

- Bunun mânasını bilmeyecek ne var... Soygunculuk... Sermaye sahiplerini vur aşağıya, halkın ağzına tatbiki nakabil prensiplerle bir parmak bal çal; bu yanda açları avut, öbür yanda kapışabildiğin kadar kapış.. (Troçki)ler gibi bir tarafa savuş... Prens hayatı sür... Refahta müsavat nerede? Bugün Rusyada bir banka direktörile bir mujik aynı hayatı mı yaşıyorlar? Hükümet şekli ne olursa olsun her zaman ve her yerde efendi efendidir. Uşak uşaktır." (s.25)

Yazar ekonomik ve toplumsal değişimin farkındadır, fakat bunun adını koymuyor/koyamıyor. Çünkü, burjuvazinin genel çizgileri ülkemizde henüz netleşmediğinden, bu tür eylemleri bir servet düşmanlığı olarak algılıyor. Yazarın bakışaçısı da buna göre yön ve şekil alıyor.

"Hacı Ömer efendi hakikatte hac etmiş bir adam değildir. Ticarette hacı, hoca, hafız gibi sıfatların müşterilere emniyet getireciğini bildiği için kendine böyle bir ünvan vermeyi münasip görmüştür. Bu da en ahlaklıların bile insanların zaaflarından istifade etmeyi düşündüklerine iyi bir misaldir." (s. 27)

Para kazanmak için başvurduğu yollardan biri, "Bu resim maruf zenginlerimizden ihtiyar Rübaîzadenin genç karısı (S) hanımdır..." (s. 42) S. Hanımı bayıltarak, soyuyorlar, onun fotoğraflarını çekip şantaj için

Hüseyin Rahmi bu bozuluşun nedenlerini İttihatçılara bağlıyor ve onlara öfkeleniyor. "Abdülhamid devrinde İttihatçıların, İstanbul'dan firarlarına kadar zavallı Türklüğü kemiren cehalet, hiyanet, sirkat, rüşvet, ihtilas ve emsali hadsız hesabsız fenalıkları işitmişsinizdir. Nüfuz azasını elde edenler idaredeki liyakatsizlikleri nisbetinde çalıp çırpmakta cesur idiler... Konaklar, yalılar, köşkler, apartmanlar, çiftlikler, iradlar, Avrupa bankalarında milyonlar... Millet düştükçe bu zamane kodamanları semiriyordu. Çünkü insafsızca emdikleri şey onun kanı ve kemiği içindeki iliği idi. Bıraktıkları vatana bakınız bir yığın harabe..."

kullanıyorlar. S. Hanım gerçek bir tip midir, olabilir? Yazar, neden böyle bir isim kullansın ki? Bu olayda da yakayı ele veriyor Edip Münir ve arkadaşları. Gene de olayı ucuz atlatıyorlar.

Roman yazarı, her şeye karşın bir ahlakçıdır. Gelenek düşüncesinden gelen birisidir. Hangi yolla olursa olsun para kazanma hırsını ve onun açmış olduğu yolu beğenmiyor. Bu bağlamda yaptığı saptamayla şu ifade bu anlamda bir gerçeği ifade ediyor. "Para gönülden başka her şeye hâkim olabiliyor." (s. 47) Edib Münir için şu saptaması da dikkat çekiyor: "Sen okumuş yâni menfi şantajcısın." (s. 58)

"Gittikçe sadelikten uzaklaştırarak fazla konforla ile hayatı güçleştiren şüphesiz ki medeniyettir. Bu hakikat, lükste son dereceye varan büyük şehirlerle kasabalar, köylüler arasında yapılacak yaşayış mukayesesinden anlaşılır. Birincilerde hayat çok pahalı, ikincilerde nisbeten pek ucuz; bu itibarla evvelkilerde açlar ziyade, ötekilerde hemen yok gibidir."

İstanbul'da hayat değişiyor. Yeni bir ticari anlayış geliyor. Peyami Safa'nın Fatih Harbiye romanında iki kültürü karşılaştırırken Fatih'te ticaret eski geleneklere göre yapılıyor. Beyoğlu civarında ise, vitrin geleneği yerleşiyor. Vitrin, albenilidir, müşteriyi mağaza içine çekme gücüne sahiptir. Mağaza sahipleri gerektiğinde vitrini fazlasıyla süslediklerinden, alıcıyı yanıltabiliyorlar. Hüseyin Rahmi de bu değişimi aktarıyor. "Eminönü caddesinde tuhaf bir manzara vardır. Camekânlarda ipekli yünlü, keten, gayet temiz eşya teşhir eden iki manifaturacı arasında kokusu beş adım geriden burnunuza dolan bir pastırmacı dükkanı görürsünüz." (s. 64, 65)

Para kazanma hırsı insanın gözünü bürüyor. Canavarlaştırıyor. Ne ki, canavarlar avlarını parçalıyorlar ve öyle yiyorlar. "Biz bıçaklarla kesiyoruz. En medenilerimiz böyle beyaz örtülü sofralar üzerinde, Saksonya tabaklar içinde, gümüş takımlarla yiyoruz. " (s. 83, 84) Bu medeniyet Amerika'dan alınmıştır ve daraya çıkarılmıştır. (s. 87) "Hırsızlık... Bir ekmekçi, bir bakkal, bir kasap dükkanında yüzlerce kişi doyuracak nimet varken beri yanda açlıktan ölmek enayiliktir... Parası olan para ile alır... Olmayan sirkatini mümkün olduğu kadar ustalıkla yaparak aşırır..." (s. 90) Bunun gerekçelerini de söylüyor. "Yaşamak.. Yaşamak hilkatın bize tevdi ettiği en mühim vazife budur. Yaşamak. Gıdasızlıktan fakrüddeme uğrayarak ölmek... Bu bilerek intiharla çalıp yaşamak cinayetlerinden hangisini işlemenin hilkat ve Allah nazarında daha menfur olacağını büyük bir mütefekkirden soralım..." (s. 91, 92) Anlatıcı zaman zaman filozoflardan alıntılar yaparak düşüncelerine dayanak arıyor. Bununla yetinmeyerek anlatıda Edib Münir' in diliyle hırsızlık ve onun gerekçeleri üzerinde duruyor.

Yazar değişen bu yaşama koşullarının nedenlerini başka şeylere de yüklüyor. Onun gerekçelerini açıklamak için mevcut nedenlerini aktarıyor. Bunlar çeşitlidir.

"Gittikçe sadelikten uzaklaştırarak fazla konforlarile hayatı güçleştiren şüphesiz ki medeni-yettir. Bu hakikat, lükste son dereceye varan büyük şehirlerle kasabalar, köylüler arasında yapılacak yaşayış mukaye-sesinden anlaşılır. Birincilerde hayat çok pahalı, ikincilerde nisbeten pek ucuz; bu itibarla evvelkilerde açlar ziyade, ötekilerde hemen yok gibidir."

Pek çok zengin ailenin hanımı için eğlence düşünmekten başka yapacak ne iş vardır? Günleri, saatleri tiyatroya, sinemaya, çaya, baloya, kabule, otomobil gezintilerine taksim olunmuştur. (...)

Değirmenin suyu nereden geliyor?... Çalışan kimdir? Köylü...

Köylü kadını toprak, fışkı içinde hayvanlarla beraber çalışıyor... Tarlada hem çocuğunu emziriyor, hem çift sürüyor. Sapana yapışmış bu nasırlı ellerle şehirde kalem tutan hanımın vaziyetini düşünelim. (....)

Zengin şehirliye bu refahı veren, köylüyü o meşakkatlere mahkûm eden Allah mı? Kanun mu? Bir doğuş tesadüfü mü? Bunun üçünden biri değil, yalnız köylünün cehaleti. Bu acıklı müsavatsızlığı mümkün mertebe tâmir için ne yapılıyor?" (s. 94, 95)

Değişen hayatın getirdiği sorunlar ve bunların altından kalkmak da güçleşiyor. Bundan ötürü, tüketim ve lüks, insanın iştahını kabartıyor. Bir yandan insanlar açlıktan sürünüyorlarken, diğer taraftan bir kesim alabildiğine lüks içinde yaşıyor. Bu toplumsal bozulmayı gideren unsurlar da olmayınca, bir çatışma ve gerilim başlıyor. "Nimet dolu koca bir şehir ortasında aç-

lıktan ölmek de büyük bir enayilik" (s. 101) oluyor. Haksız ve acımasız kazanç onun karşıt duruşunu oluşturuyor. Bir rastlantıya bırakılmış gibi yaşanıyor. Hayatın kurallarını koşullar oluşturuyor. "İnsan hayatı yapamıyor hayat insanı yapıyor. Yani muhite uymak, muhit sizi hangi kalıba sokuyorsa siz onun oluyorsunuz." (s. 102) Yazar, bir Fransız sözünü de aktarıyor. "Fransızlar açlık fena nasihatçıdır derler..." (s. 103) Bugün için aşırı zenginlik de ahlaksızlığı körüklüyor. kötü örneği teşkil ediyor.

Hüseyin Rahmi bu bozuluşun nedenlerini İttihatçılara bağlıyor ve onlara öfkeleniyor. "Abdülhamid devrinde İttihatçıların, İstanbul'dan firarlarına kadar zavallı Türklüğü kemiren cehalet, hiyanet, sirkat, rüşvet, ihtilas ve emsali hadsız hesabsız fenalıkları işitmişsinizdir. Nüfuz azasını elde edenler idaredeki liyakatsizlikleri nisbetinde çalıp çırpmakta cesur idiler... Konaklar, yalılar, köşkler, apartmanlar, çiftlikler, iradlar, Avrupa bankalarında milyonlar... Millet düştükçe bu zamane kodamanları semiriyordu. Çünkü insafsızca emdikleri şey onun kanı ve kemiği içindeki iliği idi. Bıraktıkları vatana bakınız bir yığın harabe..." (s. 106)

Aksaray civarında yaşlı karı kocanın evine gece giriyorlar, paralarını alıyorlar. Paraları arkadaşlarıyla bölüşürken, güçlü olan Edib Münir, çoğunu kendine azını arkadaşlarına veriyor. Bir ölçüde de merhametli davranarak paranın bir kısımını kendilerine bırakıyorlar. Çünkü bu hayat anlayışı yeni bir tip üretiyor. "Edib Münir ahlâksızdı. Ahmak değildi." (s. 129) oluyor.

Edib Münir, Rübaizade'nin genç ve güzel karısı Semahat Hanım ile evleniyor. Evlenişinin de bir serüveni vardır. Tabii trajik bir olaydır bu. Kocasının ölümüne karışıyor, sonra da hiç bir şey olmamış gibi, kadına erişmek uğruna bu davranışını mübah görüyor. kadın da bu duruma razı oluyor. Yeni koca genç, yakışıklı ve güçlü birisidir. Rübaizade ise yaşlı ve sadece parası olan birisi idi. Edib Münir'in, kadına erişmesinin nedeni bu değil miydi? Hem bir kadına hem de bir servete konuyor sonunda.

"- Banka soymadım, dünya mihverinin şimalden cenuba iki ucunu buldum... Hem kadın, hem para...

- Anlayamadım?

- Merhum Rübaizâdenin dul kalan eşi Semahat Hanımefendile evlendim...

- Hayret... Hayret. Bu da bir facia..

- Neden?

- Üç canın mahvına sebep olduktan sonra bir servet kümesi üzerine oturan kadın sana kaldı..." (s. 205) Üç kişinin ölümü onun için önemli değildir. Edib Münir servete konduktan sonra, eski arkadaşlarını da tanımıyor. Birlikteyken başvurdukları yöntemle arkadaşları da onları soymaya kalkıştıklarında, Edib Münir'in değişen tavrı dikkate değiyor. Bir ara birlikte oynuyorlarken arkadaşları geldiğindeki tavrı ve değişen yüzü, bir hayat anlaşıyını gösteriyor.

"- Kim?

- Atıf Cemalle Ruhsar.

Semahat öfke ile iskambilleri elinden atarak:

- Bu herif, hele o karı benim sinirime dokanıyor. Söyle ikisini de kovsunlar...

Oyuncular kağıdlarını önlerine bıraktılar.

(L) bey - Kim bunlar? Atıf Cemalle Ruhsar?

Edib Münir - Baş belâsı erkek dişi iki komünist... Bir kaç zamandır bize musallat oldular." (s. 210)

Hüseyin Rahmi romanını şu cümlelerle bitiriyor. "Biz insanlar Allahı arayıp dururuz. Bulsak acaba ne diyeceğiz. İlk şikayetimiz, tiynetimizin bozukluğu hakkında olsa yeridir... Eğer halik mahlûkundan tanılacaksa vay onun da haline" (s. 214)

Yazar felsefi yorumlarla olayların niçin ve nedenlerini araştırıyor ve karşılaştırıyor. Bu hayatın tahammül edilmezliği karşısında şaşkın ve hayret içinde kalıyor. Yapılması gereken şey, kendimize sorular sormaktır. Nedenlerini araştırmaktır.

Gürpınar, Hüseyin Rahmi, ***Dünyanın Mihveri Kadın mı, Para mı***, Hilmi kitabevi, ilk tabı, İstanbul 1948

DOSYA

Devlet Kimi Himaye Etmeliydi ?

Who Should Have the State Protected?

Melikşah UTKU

With a past to present perspective, the author takes up state-capital relations from the beginning of the century until now. Taking into consideration efforts made previously to raise local capital, he emphasizes that the same sensitivity has not been shown for the newly increasing Anatolian capital. Whereas, similar incentive and support relations between the state and the private sector were successful in Far Eastern countries like South Korea and Taiwan. What they accomplished in 20 years has not yet been accomplished in Turkey for 75 years. The author indicates that the source of today's economical and social instability is the state's policy of showing preferential treatment. He demonstrates that a segment of big capital that keeps on its feet with the support of the government is trying to prevent the rising Anatolian capital from developing. After arguing that those preventing Turkey's opening up to world markets are again this fossilized capitalist elite, which has become accustomed to special privilege gains in a closed economy, the author gives the message that actually the government should be supporting the newly rising small and middle size operations.

Bu memlekette bir vakitler şimendiferler, bankalar, ticaret, sanayi, milli şirketlerin hisse senetleri, hatta en iyi tarlalar ve şehirler dahilindeki en iyi emlak, Türklerin değil ecnebilerin elinde idi. Bu memleket, tarihinde milli iktisat namıyla hiçbir mefhum kavrayamamıştır. Milli iktisattan bahsetmek bir vakitler bir kabahat, bir vakitler bir muammadan bahsetmek gibi bir şeydi.

Bu sözler, Teşviki Sanayi Kanunu'nun çıkarılmasından dört sene sonra zamanın İktisat Vekili Mustafa Şeref Bey tarafından söyleniyor. Yıl 1931. Kurtuluş Savaşı kazanılalı 9 sene olmuş. Umumi harpten Lozan'a giden süreç içinde ülke nüfusunda önemli değişiklikler yaşanmış, 1906'da takriben % 18 olan gayrimüslim nüfus, 1927 sayımında % 3'lere kadar düşmüş, ülkede tüccar, sermayedar, banker ve tefeci namına kim-

se kalmamıştı. Yabancı sermayenin Osmanlı'yı içine düşürdüğü iktisadi kapandan ağzı yanmış olanlar, savaş sonrası husumetlerin de psikolojik tepkisiyle yabancı olan her şeye karşı bir tavır almışlardı. Osmanlı'dan Cumhuriyete miras kalan her iki sınıf, devlet ve halk, bu tüccar, sermayedar ve finansör kısmına bir türlü ısınamamış olduğu halde bu kesimin yokluğunu oldukça yoğun bir şekilde hissediyordu.

Yabancı sermayenin Osmanlı'yı içine düşürdüğü iktisadi kapandan ağzı yanmış olanlar, savaş sonrası husumetlerin de psikolojik tepkisiyle yabancı olan her şeye karşı bir tavır almışlardı.

Gariptir, hem devlet hem de halkın "burjuvazi" olarak nitelendirdikleri tabakaya karşı güvensizlikleri, bugün dahi sürmekte. Petlas'ın reklamlarında "para peşin, kırmızı meşin" diyerek yüzyıllardır ekmeğini yediği milletin en karanlık anında dahi insanlık damarı zerrece kabarmayan kökü dışarıda, bencil, Türk ve Müslüman olamayacak kadar da millete düşman olarak sembolize edilen tacir, bugün pek çok sade vatandaşımız için "işini bilen, yolunu bulan tüccarı" çok iyi ifade etmekte.

1927'de çıkarılan Teşviki Sanayi Kanunu sayesinde, Eskişehir mebusu Emin Sazak Bey'in deyişiyle "Sizi şöyle himaye edeceğiz, böyle koruyacağız, memlekete ön ayak olacak, numune olacak sizsiniz, dedik. Bu himayeye güvenerek, az çok parası olan, nesi var, nesi yoksa kredi koyarak bir işe girişti." Ancak Büyük Buhran ile beraber Türkiye'nin de iktisadi bir krizin eşiğine çekilmesi, ağırlaşan ekonomik şartlar karşısında himaye edilen "yerli sermayenin" her geçen gün daha fazla destek beklemesi, bir taraftan özel sektöre karşı zaten az olan güveni tamamen yok etmiş, diğer taraftan da merkezi acil tedbirler almaya itmişti. Cumhuriyet ile birlikte oluşturulmak



istenen yeni insan, yeni toplum ve yeni iktisat anlayışı çerçevesinde devrim kanunlarının arka arkaya çıkarılması ve bunların değişime karşı ayak direyen halka rağmen hızlı bir şekilde tatbikine gidilmesi, zaten merkeziyetçi olan eğilimleri güçlendirmişti. Devletçilik, artık sadece siyasal bir tercih olmaktan çıkmış, aynı zamanda iktisadi bir söylem de olmuştu. 1930'ların sonuna gelindiğinde Falih Rıfkı gibiler şu sözleri söyleyecek kadar devletçi olmuşlardı:

"Ya bizzat devlet teşebbüs etmese idi, acaba bugünkü endüstrimiz nasıl kurulacaktı ve madenlerimiz nasıl işleyecekti? Belki de birçokları tahakkuk etmeyecekti. Yahut ecnebi grupların önüne düşen milli kılavuzlar, bizi mukaddes liberalizme sömürtüp duracaklardı."

Güney Kore ve Tayvan gibi ülkelere nispetle oldukça erken başlayan ve devlet–iş dünyası arasında hemen hemen onların hızlı sanayileşme modelleri-ninkine benzer ilişkiler kuran Türkiye Cumhuriyeti, şu halde neden onların yirmi senede başardığını 75 yılda becerememişti?

Yine de Teşviki Sanayi Kanunu, asıl etkisini devletçi yıllarda gösterdi. 1930'lardan itibaren himaye edilen şirket sayısında her ne kadar ciddi bir düşüş yaşandıysa da, ayrıcalıklardan faydalanan şirketlerin ölçeği giderek büyüdü. Gülten Kazgan'ın yaptığı bir çalışmaya göre 1939'da teşvik gören firmaların gayrisafi milli hasılası, 1932'deki seviyesinin 2,4 katına, istihdam ettikleri işçiler de bütün sanayi işgücünün dörtte birine ulaşmıştı. İş dünyası ile devlet arasında bir geçiş görevi yapan İş Bankası çevresi de, bu devletçilik döneminde azalan kaynakları, daralan iş dünyasına yöneltmekle meşguldü. Bu meyanda iş dünyasının, söz konusu dönem içindeki en ciddi başarısı, İş Bankası Genel Müdürü Celal Bayar'ı, istifa eden veya ettirilen Mustafa Şeref'in yerine İktisat Vekili olarak getirtmeleriydi. İş dünyası ile devlet arasındaki bu gergin ilişki, Cumhuriyet tarihine damgasını vuracaktı.



Güney Kore ve Tayvan gibi ülkelere nispetle oldukça erken başlayan ve devlet – iş dünyası arasında hemen hemen onların hızlı sanayileşme modellerininkine benzer ilişkiler kuran Türkiye Cumhuriyeti, şu halde neden onların yirmi senede başardığını 75 yılda becerememişti? Ayşe Buğra, buna iş dünyası ile devlet arasındaki gergin ilişkilerin sebep olduğunu, özellikle iktidardaki anlayışın sürekli bir değişim içinde olması yüzünden devlet kanadında iş dünyası için istikrarlı bir karar ve yatırım ortamı sağlanamadığını söylüyor. Bir türlü istikrar sağlayamayan ortamlarda daralan görüş açısı, devletin himaye ettiği ve teşvikte bulunduğu burjuva sınıfının yatırımlarını sanayi yerine kısa vadeli spekülatif rant sağlayacak alanlara yönlendirmesine ve birer sanayi kuruluşundan ziyade mali holdingler olarak faaliyet göstermesine sebep olmuştu.

Türkiye'de devlet olmanın dayanılmaz bir hafifliği vardır. İktidar olmak, pek çok rant ve güç sağlayıcı mekanizmayı da beraberinde getirir. Bütün kamu kuruluşları, hemen hemen tüm bürokrasi ayağınızın altındadır. Yine de bütün bu "patrimoniyal" haklar belli bazı sınırlar çerçevesinde tanımlanmıştır. Cumhuriyetin ilanından sonra benimsenen politikalar yüzünden ülke çapında yaşanan toplumsal kırılma, kendini en çok zaten kopuk olan devlet – halk ilişkisi bünyesinde gösterdi. Benimsenen yeni değerler, vatandaşın farklı taleplerine rağmen benimsenmiş ve her yeni iktidarın bu yeni değerler sistemi içinde kalacağı tasarlanmıştı. Demokratik sisteme geçildikçe, iktidarın çekiciliği sistemin sınırlarını zorladı şüphesiz ve zamanla rejimin güvenlik subabı olarak popülizm yerini aldı. Yaklaşık elli senedir içinde bulunduğumuz siyasi ortam, halk ile rejim arasında gidip gelen, her gidiş gelişinde yozlaşan ve bürok-

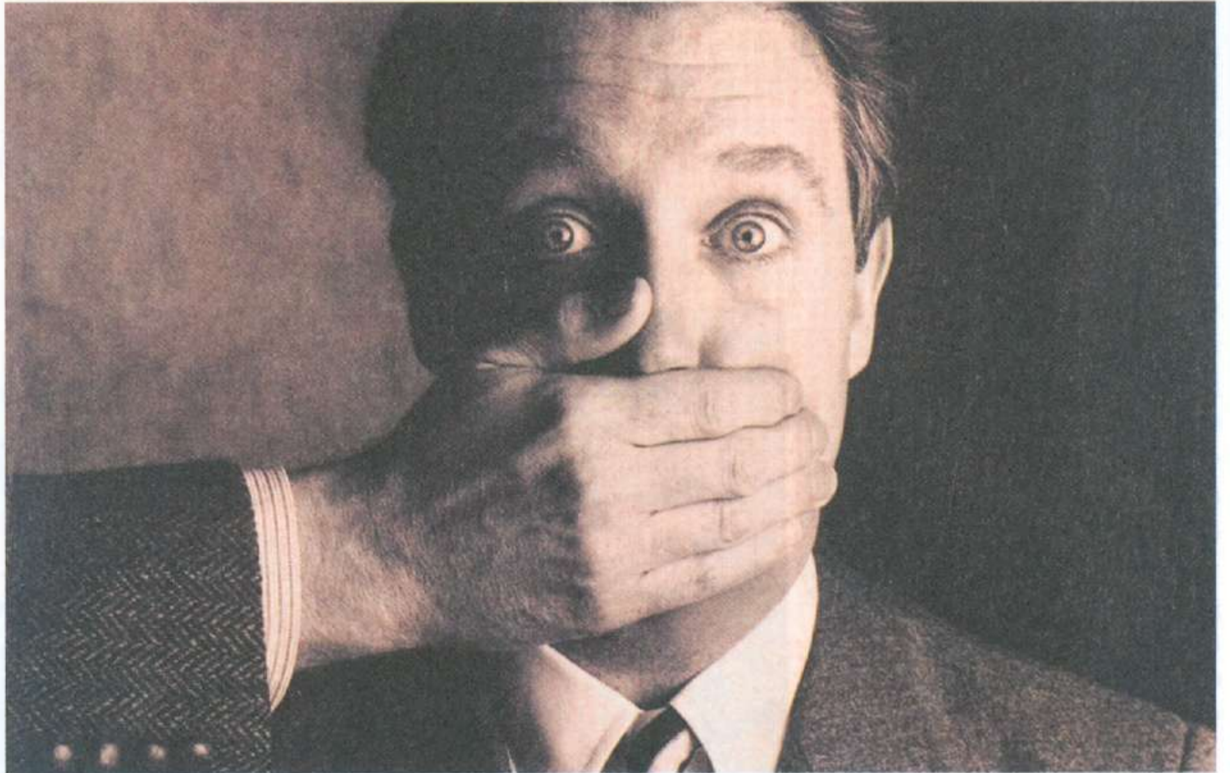
rasiden orduya, KİT'lerden meclise kadar devlet kurumlarının hepsinin varlık sebebini muğlaklaştıran bir süreç içinden geçerek istikrarsızlaşıyor.

Türkiye'de işadamı, kendini hep büyük bir baskı altında hissetmiştir. Ayşe Buğra'nın tabiriyle başarıları için neredeyse özür dileyecektir. Zenginliğinin kaynağında devletin olduğu ve bu servetin vatan için kullanıldığı teminatını verir her zaman.

Bu istikrarsızlık ortamının bundan sonra rotayı düzeltmeyi engelleyebilecek üç önemli yönü var. Bunlardan ilki, popülizm adına ulufe dağıtan iktidarların, en basit iktisat politikalarında dahi bir türlü sebat gösterememesi. İktidarların, ulufe alanların gözünde bile güvenilir olmasını engelleyen ve en basitinden enflasyonla mücadeleyi bile etkisiz kılan bu durum, ekonomiyi yeni baştan düzeltme adına kendini ortaya koyduğunu iddia eden hükümetlerde dahi karşımıza çıkmakta.

Sözgelimi, bir yandan 1980 sonrası yaşanan iktisadi değişim sürecine damgasını vuran Dünya Bankası'nın Yapısal Uyum Programları çerçevesinde KDV'den finans piyasalarının serbestleştirilmesine kadar pek çok konuda radikal denebilecek politikalar uygulamaya konulurken, diğer yandan da Özal'ın dehası sayesinde icat edilen bütçe dışı fonlarla, uluslararası yetkililerce denetim altına alınan bütçenin haricinde mesela ihracat sektörüne kaynak transferleri yapılıyordu. Bu fonların finansmanı, gene yapısal uyum programı çerçevesinde indirilen gümrük, damga, rıhtım ve istihsal vergileri yerine ikame edilen fon payları ile sağlanıyordu. Böylece bir taşla iki kuş vuruluyor, popülizm çarkı dönüyor, ama yapısal uyum programlarından istenilen sonuç alınamıyordu.

İstikrarsızlık ortamının Türkiye'nin önünü tıkadığı ikinci yönü ise, özellikle rejim ile gergin de olsa işbirliğini sürdürebilmiş olan elit iş çevresinin yapısındaki değişimlerdir. Yukarıda da bahsi geçtiği üzere, toplumun sermaye sınıflarına olan içgüdüsel tepkisinden dolayı, bu çevre faali-



yetlerini uzun süre sessizce yürütmüş, herhangi ciddi bir siyasi yapılanmaya gitmemiş ve devlet karşısında boynu hep bükük kalmıştı. Bu durum, işadamlarının devlet karşısındaki konumlarını sağlamlaştırmak için herhangi bir teşebbüs içine girmedikleri anlamına gelmiyor. Ancak bu teşebbüslerin daha çok bireyci ve ikili ilişkiler çerçevesince denenmiş olduğunu gösteriyor. Dahası, 1980 sonrası dönüşüme kadar Türkiye'de işadamı, kendini hep büyük bir baskı altında hissetmiştir. Ayşe Buğra'nın tabiriyle başarıları için neredeyse özür dileyecektir. Zenginliğinin kaynağında devletin olduğunu ve bu servetin vatan için kullanıldığı teminatını verir her zaman. Zamanla istikrarsızlık içinde kıvranan siyasi ve dolayısıyla iktisadi ortam karşısında giderek verimsizleşen, ama aynı zamanda devletle içselleşerek kemikleşen bu elit, 1980 sonrasında ortaya ciddi bir siyasi taraf olarak çıkmıştır. Elit iş çevresinin bugünkü konumu, geçmiştekinden çok daha farklı bir tavır çiziyor. Arkalarında ciddi bir medya desteği de bulunan bu sınıf, artık siyasi arbedelerde taraf olmaktan ve alternatif oluşumların önünü kesmekten çekinmemektedir.

İstikrarsızlık ortamının üçüncü özelliği de, işte bu alternatif oluşumların gelişmesini engellemesidir. Zaten oldukça titiz olan rejim, bu konuda gerekli gördüğü zamanlarda müdahale yapma hakkını kendisinde mahfuz tutmakta, böylece istikrarsızlık ortamını daha da derinleştirmektedir. Zira her müdahalenin yerinden oynattığı taşlar vardır ve iş dünyası yatırımlarını bu taşlara göre yapmak istemektedir. Oysa özellikle 1980'den sonra ülkeye giren ihracat gelirleriyle canlanan orta ve küçük çaplı sermaye, teşviksiz ve himayesiz olduğu halde, Anadolu insanının girişkenliği ile hızla gelişip serpilmişti. Bu yeni sanayici ve işadamı tipi, şüphesiz ki Türkiye'nin değişen, değişmek isteyen yüzüydü. Bu işadamının yüzü, topluma tanıdık geliyor, onu elit işadamları zümresini yadırgadığı gibi yadırgamıyordu. İşte bu Anadolu sermayesi, minnet borcuyla hareket etmediğinden devletin ekonomiye müdahale hakkı karşısında, elit işadamlarının sustuğu bir anda isyan ediyor, böylece devletin ve elit işadamlarının tepkisini topluyordu. Son dönemde devletin sermayeye verdiği mesaj, "haddini bil, yoksa yaftalanır ve bütün rejim güçlerini üzerinde bulursun" şeklindedir.

Kalkınma yarışına sonradan katılan bütün ülkelerde belirleyici unsur, devlet – iş dünyası ilişkileri olmuştur. Bu ilişkileri sağlıklı bir zemine oturtabilen Japonya ve Güney Kore gibi ülkeler, sanayileşme yolunda bizim mucize olarak adlandırdığımız bir gelişme kaydedebilmişlerdir. Görünen o ki, burada ilişkilerin devlet ayağı aksamaktadır.

Kalkınma yarışına sonradan katılan bütün ülkelerde belirleyici unsur, devlet – iş dünyası ilişkileri olmuştur. Bu ilişkileri sağlıklı bir zemine oturtabilen Japonya ve Güney Kore gibi ülkeler, sanayileşme yolunda bizim mucize olarak adlandırdığımız bir gelişme kaydedebilmişlerdir. Görünen o ki, burada ilişkilerin devlet ayağı aksamaktadır. Çağdaşlaşma adına halkıyla çatışma içine giren ve her adımını halkına rağmen atmaya kalkışan her rejim, bu aksaklıkları yaşamaya mecburdur. Kafaların zinde değil, berrak olması gerekmektedir. Yetmiş beş yıldan çıkarılacak ders, budur.

KAYNAKLAR

Bilsay Kuruç, **Mustafa Kemal Döneminde Ekonomi**, s.46.124

Çağlar Keyder, **Türkiye'de Devlet ve Sınıflar**, s.111-3.

Gülten Kazgan, "Atatürk Ekonomisinde 1927-35 Depresyonu, Kapital Birikimi ve Örgütleşmeler", **Atatürk Döneminin Toplumsal Sorunları**, s. 263.

Korkut Boratav, "İktisat Tarihi 1908-1980", **Çağdaş Türkiye 1908-1980**, s. 296.

Ayşe Buğra, **Devlet ve İşadamları**, s.16-44.

Melikşah Utku, **Yapısal Uyum Programları ve Liberalleşme Politikaları**, s.85-87,94.

Bursa'dan Esnaf Manzaraları

Trading Scenes in Bursa

Mustafa ARMAĞAN

The author who is known as an expert on cities, especially Bursa, presents tableaus from Bursa's Ottoman period. Ottoman trade tradition protected in a lively way the traditional characteristics of Bursa, the Ottoman's first capital. Trade relationships in this tradition are very different from those of today's competitive capitalist economic environment based on money. Feelings based on human relations, morality, help and solidarity were given precedence. The environment was not arranged to meet unlimited needs. Love and sacrifice were unlimited, not needs. The author who is from Bursa strengthens his article with anecdotes from his childhood related to the bazaar.

Bursa'nın yüzler mozayiğinden bazı detaylar

Penceresinde her gece zifirî karanlıkta irili ufaklı mumlar yanan bir yatır ve tam kapı karşısında mağaramsı bir dükkândan her daim kalay ve kömür kokan dumanlar tüten kalaycı. Altıparmak'ta elektrik malzemeleri sattığı dükkânının önüne ahşap bir iskemle atmış, eli şakağında sürekli düşünen orta yaşlı Yahudi. Ulucami'nin doğu tarafındaki bahçenin duvarına yaydığı tesbihler, namaz hocaları, Yâsin'ler, hacı yağları ve esansların yanıbaşında bana ve arkadaşlarıma Elifba öğreten esmer, sakallı -şarklı olduğunu şivesinden o zamanlar bile anlayabiliyordum bir şarklı çocuğu olarak- ihtiyar. Sabahları koşar adım tahinli pide almaya yollandığımız askerlik çağındaki simitçi. Okçular Çarşısı'nın böğründeki bir çıkmazın girişinde kendine özgü bir tonlamayla 'Çay!' diye bağırarak esnafa tavşan kanları yetiştiren pehlivan kılıklı Osman Ağa. Yüzünü çekilmiş taze kahve kokuları içerisinden çıkarmaya çalıştığım kuru kahveci, bizi hep ışıltılı bir yüzle karşıladığı için adını 'Gülen Bakkal' koyduğumuz bakkal amca, bayramdan bayrama elle çalışan et çekme makinasını bileyletmeye götürdüğüm bileyci dede, işgüzarlık olsun diye her Allah'ın günü otomatik baskülde tartılmaya girdiğimizde bize ses çıkarmayan eczacı amca ve giderek daha belirsizleşen ve hafızamın sislerine gömülen belki yüzlerce sima...

Neydi o yanık kokan daracık sokakların sırrı? Tophane'nin biz çocukları hep etkilemiş olan o el

değmemiş sırtlarını, saat kulesinin saat başlarında ağır ağır çalan çanlarını, Ramazan'da çaput parçalarını bu sırtlara bir umut konfetisi şeklinde boşaltan Milli Mücadele yıllarından kalma toplarını nasıl da efsaneleştirirdik?

Peki ama bugün, aradan çeyrek asır geçtikten sonra bu hatıralar yığınını anlatmanın kime ne faydası olacaktır ki? Bunlar hep benim malım olarak kalmalı, içimde, daima ruhuma içirdiğim, böylelikle sürekli yeniden mayalandığım iksirler olarak kalmaları daha uygun değil midir? Onlara karşı daha kıskanç olmam gerekmez miydi?

Gerçekten hırslı tüccarlar yok muydu o yıllarda yoksa ben mi zihnimde idealize etmiştim onları, bilmiyorum. Ama bu yazının yanıbaşına serpiştirdiğimiz fotoğraflardan anlaşılacağı gibi bugün tahmin dahi edemeyeceğimiz kıratta bir kaygısız kendiliğindenlik sözkonusuydu.

Kaygısız insanlar fotoğrafhanesi

Yaşadıklarımızı kendimize saklayan ve özel sohbetlerimizde bunları kelimelere döken bir gelenekten gelmiş olsak da, benim gibi 1960'ların sonlarında bu kadim başkente adım atmış birisinin bile hatırladıkları bugün neredeyse bir tarih olmuşsa, evet, anlatmak gerekir. Ta ki gelecek nesiller onların portresini bu tür metinlerden yola çıkarak tamamlama imkânına kavuşabilsinler. Ta ki bir şehrin geçmişte nabzının nasıl attığını hissedebilsinler...

Gerçekten hırslı tüccarlar yok muydu o yıllarda yoksa ben mi zihnimde idealize etmiştim onları, bilmiyorum. Ama bu yazının yanıbaşına serpiştirdiğimiz fotoğraflardan anlaşılacağı gibi bugün tahmin dahi edemeyeceğimiz kıratta bir **kaygısız kendiliğindenlik** sözkonusuydu. Şüphesiz bir Bertrandon de la Broquiere'nin (15. yüzyıl), bir Evliya Çelebi'nin (17. yüzyıl) ya da bir General Moltke'nin (19. yüzyıl) karşılaştığı, üzerlerinden tevazu, rıza ve tevekkül fışkıran esnaf değildi karşılaştığım ama on-



lardan yine de bir kırıntı, bazı eski devir izleri halen yaşamaya devam ediyordu o yıllarda.

Kapalıçarşı'nın bitişiğindeki çarşılardan birinde çıraklık yapıyorum. Yıllardan 1969 mu desem, 1970 mi? Bir davetiyecinin dükkânında tanıdım çevre esnafını. Antikacısı, terzisi, havlucusu, çeyizcisi, kahvecisi, günde bir kaç tanesi geçen 'sabit' seyyar satıcısı ve diğerleri sabah oldukça erken saatlerde gelirler, dükkânlarını besmeleyle açarlar ve önce kapılarının önünü güzelce bir ıslattıktan sonra toz kaldırmamaya özen göstererek süpürürlerdi. Sonra sabah çayları gelir, dükkânların önüne ikişerli üçerli sandalyeler atılır ve önceki günün yorumları yapılırdı. Derken yavaş yavaş müşteriler gelmeye başlar, ağır bir tempoda başlayan çarşıdaki hayat biraz hareketlenirdi. Sonra ikindi vakti işler hafifleyince yine muhabbet faslı başlardı. Biz çıraklar da ucundan kıyısından nasiplenirdik bu sohbetlerden.

Antikacısı, terzisi, havlucusu, çeyizcisi, kahvecisi, günde bir kaç tanesi geçen 'sabit' seyyar satıcısı ve diğerleri sabah oldukça erken saatlerde gelirler, dükkânlarını besmeleyle açarlar ve önce kapılarının önünü güzelce bir ıslattıktan sonra toz kaldırmamaya özen göstererek süpürürlerdi. Sonra sabah çayları gelir, dükkânların önüne ikişerli üçerli sandalyeler atılır ve önceki günün yorumları yapılırdı.

Kaygısız ve ihtirassız esnaf olur mu?

En çok antikacının hayatımdaki rolünü merak ediyorum. Bu biraz kasvetli dükkânın içinde kendimi daha mı evimde hissederdim? Sarı, dev ibrikler, pirinç kaşıklar, tozlu avizeler... bana daha mı ilginç gelirdi gündelik eşyadan? Ve Ulucami minarelerinin gölgelerinin saldığı ezanlarla yıkadığı bu dar mekânda bu hep az konuşan antikacının yanına kapağı atmak heyecanıyla mı yanıp tutuşurdum?

Çaycının getirdiği çayları şimdiki gibi marka usulüne göre değil, kapının yanındaki tahtaya kulağının arkasındaki bir kalemle ya da sütçülerin yaptığı gibi tebeşirle çentik atarak 'hesabına yazması' gerçekten de bugün düşündüğümde esnaf arasında nasıl inanılmaz bir güven tesis edilmiş olduğunu gösteriyor. Bu çentikleri o tarihten yaklaşık 100 yıl önce çekilmiş bir fotoğrafta, Tuzpazarı'ndaki bir esnafın dükkânında görmek şaşırtmadı beni, çünkü bu adetin o kadim güven ilişkisinin bir devamı olduğunu öğrenmiştim.

Knut Hamsun'un İstanbul Kapalıçarşı'da karşılaştığı lakayd (Hamsun herhalde "küstah" demeyi tercih ederdi) esnaf tipi, belki aynen yaşamıyordu ama bugünkü gibi müşterinin üzerine balıklama atlayan, onu bir şey satmadan yakasını bırakmayan tezgâhtar tipinden eser olmadığını da biliyorum. Koca koca (yoksa o zamanlar mı bana öyle gelirdi?) dükkânlarını bazan neredeyse bütün bir gün bana (yani komşusunun çırağına) emanet edip gitmeleri de bu kaygısızlığın bariz bir göstergesi olarak görünüyor bugün bana.



Bursa çarşılarından ilginç tipler

Bir başka tablo canlanıyor gözümün önünde. Bakkala yoğurt almaya gönderirlerdi evden. O zamanlar tava yoğurt bulunurdu bakkallarda ve evden götürdüğümüz tasa kepçe gibi bir aletle yoğurt koyardı bakkallar. Üzerini de teksir kâğıdına benzer avuç içi kadar kâğıt parçasıyla kapatırlardı. Tabii bu yoğurdun eve gidinceye parmaklayarak yemek çocuklar için dayanılmaz bir zevkti. Özellikle kaymak kısmını parçalar halinde ağzımıza

atmanın zevkini başka hiç bir şeye değişmezdik herhalde. Bakkaldan aldığımız gramajla eve gelen arasında bazan epeyce, hatta farkedilecek ve zılgıt yiyecek kadar fark oluşurdu. O zaman da ya boynumuzu büküp sessiz kalmak düşerdi bize ya da tekrar bakkalın yolunu tutmak. On dakika sonra tekrar yoğurt almaya geldiğimizi gören bakkal durumu çakar ve gülümseyerek yeniden doldururdu tabağı.

Bir de çarşı esnafının gözdeleri vardı. Bunlar genellikle seyyar satıcılardan oluşurdu ama içlerinde meczuplar, deliler ve başka ilginç ve renkli tipler olurdu. Mesela bunlardan bir tanesi Arnavut bir bozacıydı. Üzerine bembeyaz bir ahçı kıyafeti, başına da beyaz bir ahçı şapkası giyerdi. Elindeki güğümü yere koyduktan sonra göbek kısmına yaptırdığı bardaklıktan çıkardığı bardaklara büyük bir âyindeymişçesine kendine has jestlerle bozayı doldurur, bu arada yine kendine mahsus tekerlemelerini düzerdi ardı ardına. "Anam Arnavut, babam Arnavut... " diye başlayan söz salvolarına yakalanan insanlar merakla etrafında halka oluşturur, beyaz kaşlarının altından çakır gözleriyle onları süzen bu adama bigâne kalamazlar ve kendilerine uzatılan bardağı kaparlardı. Aynı tören, yazın bu defa ayran için yapılırdı.

Knut Hamsun'un İstanbul Kapalıçarşı'da karşılaştığı lakayd (Hamsun herhalde "küstah" demeyi tercih ederdi) esnaf tipi, belki aynen yaşamıyordu ama bugünkü gibi müşterinin üzerine balıklama atlayan, onu bir şey satmadan yakasını bırakmayan tezgâhtar tipinden eser olmadığını da biliyorum.

Çancılar çarşısındaki tahta oyuncakçıları mı saysam, kızılcık şerbeti satan şerbetçileri mi, yoksa macuncuları mı? Hatta daha eskilerin anlattığı, fırında ekmek ayvasını helva gibi pişirip satan Mustafa Efe'den mi söz etsem? Kayan'daki semercilerden, İsmail Hakkı tekkesinin yanıbaşındaki simit fırınından, yatırların başında dağıtılan helva ve lokmalardan, her evin bahçesinden komşulara dağılan mürdüm eriklerinden, şeftalilerden, koruklardan, dutlardan mı dem vursam?

Taşralı bir çocuğun heybesinden çıkan esnaf yüzleri

Yine geçsem ıssız bir günde Tuzpazarı'ndan o gülen yüzler, Osman Ağa'nın gürleyen sesi, sırtına attığı peştemal bezlerini sokak sokak gezerek satmaya çalışan iri yarı seyyar satıcının terli elleri (bir gün bir han köşesinde bıçaklanıp öldürülmüş, yaralı halini gözlerimle görmüştüm), yanmış bir eski zaman hanının mağaramsı odalarında güneş yüzü görmeden karpit kokuları arasında çalışan dökümcüler, Uludağ'dan upuzun kalıplar halinde getirdikleri çuvallara sarılı ve üstü talaşlanmış buzları testereyle kesip satan ünlü buzcular, sadece kurufasulye ve pilavıyla bütün Bursa'da ünlenen Adem Baba ve diğerleri...

Bütün bu yüzler, bu hafızamda giderek üzeri küllenen hatıralar, kimisi bir anlık süren, kimisi de bir ömür boyu benimle beraber yaşayan, beraber yaşlanan bütün bu insan güruhu, belki de ufak bir taşralı çocuğu arıyorlardır bugün. O çocuk ise hepsini kendi narin sırtına yüklenmeye ve onlarla birlikte bir şehrin hafızasındaki labirentleri keşfe çıkmaya hazırdır. Birbirlerini arıyorlardır belki de. Onlar anlatmış, çocuk ise dinlemiştir. Şimdi sıra o taşralı çocuğun kalemini yontmasına gelmiş, kâğıdını aharlamış ve mürekkep cızırtıları aksetmeye başlamıştır semaya.

Bir taşralı çocuk yeni geldiği bir şehirde nelerle karşılaşır ve nelerle doldurur heybesini?

Bursa'dan esnaf portrelerinin silik fotoğraflarını içeren yüzlerle...

Eski İstanbul'da Ticaret Hayatı

Business Life in Old Istanbul

Hazırlayan: Mustafa YALÇIN

The author here presents a detailed study on business life in the Ottoman period. After giving enlightening information on Ottoman trade associations and guild organizations, he explains how they operated. Apprenticeship and belt-girding ceremonies were very important steps for the Ottoman artisans. The author gives interesting information about these traditions that no longer exist. After dealing with traditional institutions like the Ahi (Guild) organization and Avariz coffers, he gives examples of tradesmen in Istanbul's Covered Market. We are reminded of many crafts that have disappeared today.

Esnaf Örgütleri:

Lonca Teşkilatı:

Eski İstanbul'un ticari hayatına baktığımızda çok renklili ğin yanısıra bir dayanışma ortamının olduğunu görürüz. Bunda Lonca Teşkilatı'nın payı büyüktür. Eski İstanbul'da her sanat erbabının dahil olduğu birer Lonca Teşkilatı mevcuttu. Bu loncaların başında kahya ünvanını taşıyan birer reis ve asayişi salayan birer yiğitbaşı ve seçimle işbaşına gelen birkaç aza bulunurdu.



Lonca Teşkilatı'nda yeralan heyetin temel görevleri, işlenen malı, ürünü tetkik ve denetimden geçirerek; ürünün gözden dü-şecek biçimde hileli olması nı, noksan işlenmesini önlemekti. Bu konuda Mecelle-i Umur-u Belediye de kayıtlı bulunan ve İstanbul Kadı Sicilleri'nden alınma iki örnek sanırı m konuyu daha iyi anlamamızı sağlayacaktır:

İstanbul'da kılınççı esnafından kethüdalar Yakup bin Ali ve Yiğitbaşıları Ahmet bin Ali vesair ustalarından... nam kimseler meclis-i şer'ide hırfet-i gayure Hüseyin bin Hasan mahde-

rinde mezbur Hüseyin, sakız ağacından yaptığı kılınç kabzasının üzerine siyah boya sürüp Abanoz ağacını taklit ve bunun gibi nice nizamımızı muhassel ve mugayir kalp kabza yapıp gelen müşterileri ifal ve izrar etmek adeti haline gelmiştir diye her biri teşekki ve mezburu badelyevm ol makule kalp iş işlemekten men ve işlerinden ihraç olunmak babında...

Muhtekirler, vaziyete hile katanlar ve işini doğru yapmayanlar ve ekmeği çiğ pişirenler ve eksik satanlar hallerine göre tazir ve te'dip olunurlar. Vekili devlet olanlar narh umuruna bizzat takayyüt ve ahval-i nası daima tefekküd ile memurdurlar. Zira istirahatı alemin bir maddesi dahi narh icra olunup ehli sûk ve pazarın umuru muntazam olmakladır diye kadim kanunnamelerde tasrih olunmuştur.

Muhtekirler, vaziyete hile katanlar ve işini doğru yapmayanlar ve ekmeği çiğ pişirenler ve eksik satanlar hallerine göre tazir ve te'dip olunurlar. Vekili devlet olanlar narh umuruna bizzat takayyüt ve ahval-i nası daima tefekküd ile memurdurlar. Zira istirahatı alemin bir maddesi dahi narh icra olunup ehli sûk ve pazarın umuru muntazam olmakladır diye kadim kanunnamelerde tasrih olunmuştur.



Asayişi teminle görevli Lonca Yiğitbaşıları her nerede bir uygunsuzluk görseler o adamı Lonca heyetine işlediği iş üzerinde yaptığı hileyi ve dikkatsizliği haber verirler ve Lonca Heyeti o kişiyi cezalandırırdı. Suçuna göre birkaç gün dükkanı kapatılır, işten el çektirilir veyahut falakaya yatırılır veya ikaz ile yetinilirdi. Hariçte zabıtayı alakadar edecek bir taşkınlık ve haşarılık eden esnaf yine loncanın tayin edeceği bir ceza ile ve lonca dahilinde cezalandırılır ve mahkum olanlar da hırsız ve katillerin bulunduğu hapishanelere gönderilmezlerdi. Bunun da sebebi sanat erbabının şeref ve haysiyetlerine bir leke getirilmemesi ve genel iş ahlakının bozulmasının önüne geçilmesi amaçlanmıştı.

Kendi aralarında halledilemeyen meseleleri belde kadıları çözerlerdi. Eyüb Sultan, Galata, Üsküdar kadıları esnafların resmi müracaat merkezleriydiler. Sanayi kolunda faaliyet gösterenler, aralarında çıkacak herhangi bir anlaşmazlığın halline Kethüda ve

Yiğitbaşıların seçimine veya azil veya ayrılmalarına, narhın arttırılıp eksiltilmesine, esnafın uhdesinde bulunan gediklerin teksir veya ilgasına, gedik alım veya satımının takrir muamelesinin ifası ile tesciline, esnaf arasında ötedenberi devam edegelen nizamın muhafazasına kadı veya vekilleri olan Naibler görevli idiler.

Esnaf bir güçlük ile karşılaştığında Kadı veya Naiblere müracaat ederek bu güçlüğü çözümlerdi. Esnaftan biri mevcut ve muayyen dükkanlardan fazla olarak aynı çarşıda veyahut esnafın toplu bulunduğu arsa ve çarşılardan uzak bir yerde bir dükkan açsa veya muayyen olan ölçü vezin ve biçime aykırı hileli bir şey imaline kalkışsa başlarında kahyaları, yiğitbaşıları ve esnaftan genç-ihtiyar söz sahibi olanlar yani loncadan seçilmiş ileri gelenler kadıya müracaat ederek eskidenberi olagelene muhalif ve nizama aykırı harekete kalkışanları, halkı zarara sokan kimse ya da kimseler hakkındaki şikayetlerini bildirirlerdi. Bu şikayetlerin ardından suçlu çağrılıp getirtilir mesele çözülmeden mahkemeden çıkamazdı. Esnafın Kethüda ve Yiğitbaşısından başka Kabzımal erkanı veya köş eustaları ve Kethüda Çavuşu diye anılan çavuşları da mevcuttu.

Esnaf toplantıları genellikle Veliefendi, Çırpıcı, Kağıthane, Fenerbahçe, Çamlıca, Göksu, Beykoz, Sarıyer mesirelerinde yapılırdı. Özellikle Yuşa Peygamber Makam'ını ziyaret etmeyi de kapsamasından dolayı Beykoz Çayırı daha fazla tercih edilirdi. En son esnaf toplantısı kayıtlara göre 1298 senesi yazında Lüleci esnafının toplantısı olmuştur.



Esnaf Toplantıları, Çıraklık Töreni ve Peştamal Kuşanma:

Esnaf toplantıları genellikle Veliefendi, Çırpıcı, Kağıthane, Fenerbahçe, Çamlıca, Göksu, Beykoz, Sarıyer mesirelerinde yapılırdı. Özellikle Yuşa Peygamber Makam'ını ziyaret etmeyi de kapsamasından dolayı Beykoz Çayırı daha fazla tercih edilirdi. En son esnaf toplantısı kayıtlara göre 1298 senesi yazında Lüleci esnafının toplantısı olmuştur. Bu toplantılarda ustalar yetiştirmiş oldukları çıraklarına peştamal kuş-atırlar ve onların ustalık payesine çıkmalarını sağlamış olurlardı. Bunun için düzenlenen toplantılarda çadırlar kurulur, yemekler pişirilir, tatlılar hazırlanıp eğlenceler tertiplenirdi. Esnaf arasında saz ve söz ehli olanlar çalıp oynarlar, saz şairleri destan ve türkülerini okurlar ve çeşitli spor faaliyetleri düzenlenirdi. Halk bu şenlikleri izler ve beğenirdi. Şenlik ve eğlencelerin son günlerinde genellikle ustalar çıraklarına peştamal kuşatırlardı. Bunun öncesinde çırağın yaptığı eser lonca heyetine gösterilirdi. Lonca heyeti de yapılan eseri inceler, değerlendirir ve bir atlas torba içine koyup mühürlerdi. Peştamal kuşatılacağı zaman bu torbanın mührü kahya tarafından açılır, yiğitbaşı bir gümüş tepsi içinde orada bulunanlara eseri göstererek gülbank çeker ve çırağın ustası, çırağını kahya önüne götürür, çırak diz çöker kahyanın elini öper ve usta çırağın sağ omuzuna elini koyar, yüksek bir sesle: "***Sabırlı ol, yumuşak huylu ol, tevekkül ehli ol, haramdan kaç, elini eteğini temiz tut, gördüğün iyiliği unutma, sana fenalık edeni affet, yürü Allah elinden tutsun***" derdi.

Bundan sonra usta geleneklere uygun olarak elindeki peştemalı Kahya'ya verir, Kahya peştemalı çırağın beline bağlar ve yavaşça çırağın kulağına varsa sanatın püf noktasını söylerdi. Çırak kahya ve diğer ustaların ellerini öper, akran olanlarla sarmaş dolaş musafaha eder, davul üç kere vurur ve zurna çalmaya başlar, yiğitbaşı ***"ilk siftah uğruna aşk ola"*** diye bağırır ve gümüş tepsiye fazla fazla para bırakılır, böylece dolaştırılan tepsi para ile dolar ve bu paralar usta çıkan çırağın açacağı dükkan için ilk sermaye olurdu.

Ahi Teşkilatı:

Peştamal kuşanma töreni gibi geleneklerin esasen Ahi Teş kilatı ile yakın münasebeti vardır. Esnafın uyduu törenler ve esnafa verilmiş fermanlarda kullanılan tabirler buna birer delildir. Mesela eski İstanbul da hemen hemen her esnafın dükkanında:

Her seherde besmele ile
açılır dükkanımız
Hazreti.......... dir pirimiz
üstadımız

Türünden levhalar bulunurdu ve ilgili sanatla bağlantısı bulunan bir peygamber veya velinin adı anılırdı. Yine geçmiş te herhangi bir dükkan alım-satımında bir adamın bir sanata intisabında veya bir dükkana sahip olunması durumunda kullanılan peş temallık tabiri de Ahi kültüründen gelme bir vakıadır. Ünlü Seyyah İbn Batuda seyahatnamesinde Ahi Teşkilatı'nı ayrıntılarıyla anlatmıştır.

Kahya peştemalı çırağın beline balar ve yavaşça çırağın kulaına varsa sanatın püf noktasını söylerdi. Çırak kahya ve diğer ustaların ellerini öper, akran olanlarla sarmaş dolaş musafaha eder, davul üç kere vurur ve zurna çalmaya başlar, yiğitbaşı ilk siftah uruna aşk ola diye bağırır ve gümüş tepsiye fazla fazla para bırakılır, böylece dolaştırılan tepsi para ile dolar ve bu paralar usta çıkan çırağın açacağı dükkan için ilk sermaye olurdu.

Avarız Sandıkları:

Eski İstanbul da Sosyal hayatın tam bir dayanışma içinde olduğunu gösteren olgulardan biri de Avarız Sandığı adı verilen yardım sandıklarıydı. Bu sandıklar sadece Esnaf Loncaları'na ait değil, bütün İstanbul mahallelerine aitti. Bu sandı kların sermayeleri halkın birikimleriyle zaman içinde çoğalı rdı. Bir işe başlamak isteyen kişi eğer işi iyi bir şekilde biterse sandığa münasip bir miktar para koyardı. Bu şekilde konulan paralara adak parası denildiğini o dönemleri yaşayan hatırat sahipleri nakletmektedirler. Bir mahalle halkının başı sıkıldığında, zorluk ve darlık içinde kaldığında müşkülünü gidermek için Avarız Sandığı yardımcı olur ve birbirlerine bağlı kefaletle istenilen para borç olarak verilirdi. Bu şekilde çalışan Avarız Sandıkla'rının vücuda getirdikleri sermaye memle-



ket için gerçekten faydalı bir Ticari güven ortamı oluşturmaktaydı.

Asırlar süren bu yardım teşkilatı 93 harbine dek devam etmiş ve o tarihte devlet tarafından gerek esnaf teşekkülleri arasında ve gerekse mahallelerde ne kadar Avarız birikimi varsa hepsi hazineye devredilmiş ve bu büyük birikim böylece son bulmuştu. Böylelikle Loncalar dağılmış bunların yerine Saray Bendeganından çırak çıkanlar Padişah iradesi ile Esnaf Kahyaları olarak atanmışlardı.

Efendi niçin üzülüyorsun, sana yanan evin gibi bir ev alırız demişler. Gerçekten bir iki gün sonra yanan evin civarında yine denize bakan bahçeli bir ev bulmuşlar. Hatta bu ev yanan evden daha büyükmüş ve bunu Avarız Sandığı marifetiyle satın almışlar. İşte eski İstanbul'un ticari hayatından örnek bir dayanışma.

Çarşılar ve Hanlar

Kapalıçarşı ve Çevresi:



Avarız Sandıkları'nın işyeyişi ve katkısı hakkında ünlü edebiyatçılarımızdan Musahipzade Celal, hatıralarında babasından naklen şu bilgileri vermektedir: Rahmetli annemin babası Kastamonulu seksen yaşını geçmiş ticaretle meşgul bir zat idi. Dükkanını dayıma terk ederek istirahate çekilmişti. Bizi kardeşlerimle etrafına toplar hatıralarını anlatırdı. Onun hatıralarını dinlediğimde iki asırlık bir devrin tarihçesi gözümün önünde canlanırdı. Kendisinin dükkanı Kantarcılar'da imiş. Dökmecilik edermiş, annem doğmadan evvel Süleymaniye de beş altı odalı Haliç'e bakan bir evi varmış ve birgün yanmış, çök üzülmüş, arkadaşları canın sağolsun, yanan ev olsun Mehmet

Kapalıçarşı İstanbul'un günümüzde de önemini koruyan en canlı ticaret merkezlerindendir. Eski İstanbul'da da bu çarşının farklı kesimlerinde farklı esnaf grupları farklı iş kollarında faaliyet gösteriyorlardı bunların belli başlıcaları şöyle sıralanabilir.

Sahaflar:

Kapalıçarşı İçbedestende Kuyumcular tarafındaki kapıdan girip sağ kapıdan çıkınca günümüzde halıcılar çarşısı olarak kullanılan bölümde eski ve değerli kitapları alıp-satan sahaflara ait dükkanlar mevcuttu. Bu dükkanlar aynı zamanda birer kültür atmosferi görevini görürlerdi.

Simkeşhane:

Beyazıt'ta Beyazıt Hamamı karşısında günümüzde harabe halinde bulunan yer Simkeşhane adıyla anılırdı. Burada altın ve gümüş işlemeleri satılırdı. Eski İstanbul'da padişahın, saray erkanının ve şehir ileri gelenlerinin giydikleri elbiseler sırmalarla işlendiğinden bu çarşıda özellikle sırmalı kumaş işlemeciliği oldukça rağbet görüyordu. Eski İstanbul'daki bazı büyük konakların süsleme ve döşemeleri de mukavvadan oyulmuş çiçek desenleri üzerine sırmalı iplerle burada işlenirdi.

Örücüler:

Mercan yokuşundan Kapalıçarşı'ya giden yere günümüzde de örücüler kapısı denilmektedir. Her çeşit kumaşların tamiri bu bölümde mevcut dükkanlarda yapılmaktaydı.

İğciler:

Örücüler çarşısının altındaki sokakda İğcilere ait dükkanlar bulunurdu. Burada iplik ve yün bükmede kullanılan İğler yapılıp, satılır, çorap örmede kullanılan şişler, yorgancılara mahsus çuvaldızlar ve uzun şişler imal edilirdi. Dükkanların olduğu yerde ayrıca İğciler loncası mevcuttu.



Sandal Bedesteni:

Günümüzde mücevher, halı vs. satışı yapılan sandal bedesteni eski İstanbul'da cübbe, ferace vs. gibi dış giyim üzerine kumaşların satıldığı canlı bir ticaret merkeziydi. Avrupa'dan ve Hindistan'dan getirilen kıymetli kumaşların alınıp-satıldığı yer de yine burasıydı.

Kalpakçılar:

Kapalıçarşı'daki Kalpakçılar bölümünde geçmiş yıllarda siyah samurdan ve kuzu derisinden kalpaklar imal edilip satılır ve Eski İstanbul Halkı'nın bu yöndeki talepleri buradaki dükkanlardan karşılanırdı.

Kürkçüler:

Kürkçüler çarşısı denilen yerde baştanbaşa kürkçü dükkanları yeralırdı. Osmanlı Padişahlarının tören alaylarında giydikleri Hilatler en değerli kürklerden, süslemeli olarak hazırlandığından, bu çarşının Eski İstanbul Ticaret Hayatında saygın bir yeri vardı. Vezirler ve Sadrazamların giydikleri kürkler de bu çarşı esnafı tarafından hazırlanırdı.

Yağlıkçılar:

Yağlıkçı esnafı diye anılan esnaf grubu hazır iç çamaşırları, gömlek vs. imal ederlerdi. Trabzon da dokunan Trabzon bezi, Kastamonu'da dokunan Kastamonu keten gömlek bezleri, Şile'nin meşhur ipek kenarlı Şile bezleri hep bu çarşı esnafının ticaretini yaptığı ürünlerdi.

Gaytancılar ve düğmeciler:

Kapalıçarşıda zennecilere giden sokağın başında Yağlıkçı çarşısına kadar olan kısım düğmeciler çarşısı adıyla anılırdı. Her türlü işlemeli kumaşa ait düğme üretim ve dikim işleri bu bölümde yer alan esnaf grubu tarafından yapılırdı.

Fermeciler:

Fermene, ipek ve sırma gaytanlarla kumaş üzerine işlenen bir tür süslemenin adıdır. Esnaf gruplarının giydiği şalvarlar, cepken tarzı kumaşların üzerine yapılan bu tür süslemeler özellikle Galata da Topçular Caddesi üzerinde yer alan Fermeci Esnaf Grubu tarafından yapılırdı.

Zenneciler:

Kapalıçarşı'da İçbedesten'in Kuyumcular tarafından girildiğinde karşı tarafa denk düşen kapıdan zenneciler çarşısına gelinmiş olurdu. Bu çarşıda her türlü döşeme, yatak takımları, halılar vs. satılırdı.

İç Bedesten:

Kapalıçarşı'nın İçbedesten diye anılan kısmında daha çok mücevher borsası ile ilgilenen esnaf grubu yer alır ve çeşitli mücevher mezatları burada yapılırdı.

Mengeneciler:

Mahmut Paşa Camii'nin altındaki sokak Menge-

neciler Çarşısı olarak isimlenmiştir. Her türlü yünlü kumaşlar bu çarşı esnafının ticari uğraş alanıydı.

Mercan terlikçileri:

Beyazıt'ta Bakırcıları geçtikten sonra hala daha Mercan yokuşu olarak adlandırılan bölgede daha çok terlik imaliyle uğraşan esnaf grubu faaliyet gösterirdi.

Kuyumcular:

Kapalıçarşı'da Kuyumcular günümüzde de yerlerini korumuşlardır. Bu bölümdeki esnaf grubu mücevher işlemesiyle, gümüş eşya imaliyle ve çeşitli altın ziynet eşyaları imal ve işlemeciliğiyle uraşırlardı.

Mahfazacılar:

Mücevher, altın, gümüş süslemeciliğinin yanısıra fincan zarfları, saat mahfazaları, enfiye kutuları vs. gibi eşyaların imaliyle uraşan esnaf grubu bu isim altında faaliyet gösterirlerdi.

Sorguççular:

Kapalıçarşı civarında Sorguççu hanı denilen mahalde dünyanın en güzel kuşlarının tüyleri mezat yoluyla satılır ve Padişah, şehzade, Sadrazam tularına iliştirilen sorguçlar bu handa faaliyet gösteren esnaf grubu tarafından yapılırdı.

Yazmacılar:

Kök boyalardan yapılan renkleri kumaş üzerine basarak fırça ile işleyen sanatkar grubu yazmacılar olarak adlandırılmıştı. Bunların içinde en meş hurları Kandilli esnafının yaptığı yazmalardı.

Misk Yağcılar:

Eski İstanbul'da fincancılar yokuş undan Beyazıt'a çıkılan yerde Mısır Çarşısı'nda ve başka semtlerde ıtriyat ve parfümeri sahasında faaliyet gösteren esnaf grubu yoğunlaşmıştı.

Okçular:

Beyazıt Camisi'nin türbe tarafındaki cadde günümüzde de Okçular caddesidir. Burada ok ve yay imal edilir ve satılırdı.



Marpuççular:

Mahmutpaşa'nın alt başında Mısır Çarşısı'na varmadan yer alan çarşıya Marpuççular adı verilirdi. Burada Nargile Marpucu imal eden esnaf grubu bulunurdu.

Ketenciler:

Mısırçarşısı'nın bir bölümünde bulunan ve Keten, pamuk, yapağı ticareti ile uraşan esnaf grubu bu adla anılır ve evlerinde de bu alanda dokuma tezgahları bulunurdu.

Kılıççılar:

Nuruosmaniye Camii'nin altındaki sokak kılıççı lar çarşısı idi. Bu çarşıda kılıç, kama, mızrak vs. imal edilirdi.

Dökmeciler ve kantarcılar:

Süleymaniye Camii'nin alt tarafında dökmeciler ve kantarcılar çarşısı yer alırdı. Her türlü el terazileri, kantarlar vs. bu çarşı esnafının ticari faaliyeti arasındaydı.

Kutucular:

Kantarcılar çarşısının yanıbaşında kutucular çarşı sı olarak adlandırılan bölümde her türlü fırın kürekleri, yemek tablaları, ilaç kutuları vs. imal eden esnaf grubu yer alırdı.

Uzun Çarşı:

Tahtakale den Mercan yokuş una çıkan yol bu isimle anılırdı. Daha ziyade tekstil ürünleri üzerine çalışan esnaf grubu bu güzergahta toplanmışlardı.

Tespihçiler:

Uzunçarşının en ileri gelen sanatkarları tesbihçilerdi. Kı ymetli aaçlardan, fildişi veya gergedan boynuzundan tesbihler burada yapılırdı.

Tarakçılar:

Mahmutpaşa'nın üst başında Kapalıçarşı'ya varmadan yani Çakmakçılar yokuşuna giden

sokakta Tarakçılar çarşısı yer alırdı. En zarif taraklar burada yer alan ustalar tarafından imal edilir ve bütün Anadolu'ya gönderilirdi.

Kaşıkçılar:

Beyazıt Camii'nin Sahaflar çarşısı tarafında Kaşıkçı esnafı faaliyet gösterir ve el işi en özenli yemek kaşıkları, kepçeler vs. buradaki dükkanlarda imal edilirdi.

Nalburlar:

Zindankapısı'ndan Rüstempaşa Camii yanına kadar karşılıklı dükkanlar Nalburcular olarak adlandırılırdı. Burada saç levhalardan mangallar, maşalar, sobalar vs. imal edilirdi.

Urgancılar:

Zindankapısı'ndan Baba Cafer Türbesi sokağı sonuna kadar olan kısım Urgancılar çarşısıydı. Burada Kastamonu ipinden yapılan kalın halatlardan, en ince sicimlere varıncaya değin her türlü ip ve urgan imali yapılırdı.

Çömlekçiler:

Çömlekçiler çarşısında Çanakkale testileri, toprak kaplar, çiçek saksıları vs üretilir ve eski İstanbul halkı bu yöndeki ihtiyaçlarını bu çarşıdan karşılarlardı.

Simitçiler ve Börekçiler:

Hasanpaşa, Galata ve Beylerbeyi taraflarına dağılmış olan fırınlar simit ve börek tarzı unlu mamüllerin imali açısından en büyük şöhreti yakalamış olanlardı.

Gözlemeciler:

Eski İstanbul'un hemen hemen her semtinde birer gözlemeci dükkanı bulunurdu. Günün her saatinde Eski İstanbul halkı bu dükkanlara uğrar ve alışveriş yapardı.

Taşçılar:

Ayvansaray, Unkapanı gibi belli merkezlerde mermer işleme dükkanları yer alırdı. En süslü mermer işlemeler bu dükkanlarda yapılırdı.

Oyuncakçılar:

Eyüp Sultan Türbesi'ne giden cadde üzerinde otuzdan fazla oyuncakçı dükkanı faaliyet gösterirdi. Bu dükkanlarda özellikle ayna kırıklarıyla süslenmeş minyatür testiler, sürahiler de satılırdı.

Mumhane:

Galata civarında mum imaliyle uğraşan esnaf grubu örgütlenmişti. Bunlar özellikle Gaz lambaları nın çıkmasından sonra faaliyet sahalarını bu yönde yoğunlaştırmışlardı.

Yelkenciler:

Yine Galata civarında yelken bezleri imaliyle uğraşan esnaf grubu örgütlenmişti. Bunlar Kastamonu keten ipliğinden çok sağlam yelken bezleri dokurlardı. İşte Eski İstanbul'un esnaf grupları çarşılar bağlamında genel olarak böyle çok sesli ve küçük ölçekli bir biçimde faaliyet göstermekteydiler.

Hanlar:

Evliya Çelebi Eski İstanbul'da 200-300 odalı 20-30 kadar han bulunduğunu seyahatnamesinde kaydetmektedir. Yine Evliya Çelebi Özellikle Eminönü ve Fener taraflarındaki bekar odaları hakkında da bunların dörtyüz hücreli olanlarının bile bulunduğunu haber vermektedir.

Sonuç:

Lonca Teşkilatı'yla, çırak çıkarma ve peştamal kuşatma törenleriyle, esnaf şenlik ve toplantılarıyla, çarşı ve hanlarıyla Eski İstanbul'un ticari hayatı geçmiş kültürümüzün uygarlık ve medeniyet anlayışla uyumlu bir gelişme göstermiş, bu uygarlık ve medeniyete sahiplenme oranının yüksekliğine göre kuvvetlenmiş, bu sahiplenmeden uzaklaşılma oranına göre de zayıflamış ve dağılma içine girmiştir.

Benchmarking (Kıyaslama) İle Kalite Yayılımı

Spreding the Quality by Benchmarking

Yard. Doç. Dr. Selim ZAİM
Fatih Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

Benchmarking is a sistematic and continuous measurements process; a process of continuously measuring and comparing an organization's business process against business process leaders anywhere in the world to gain information which will help the organization take action improve its performance.

There are six types of benchmarking. The first is internal benchmarking that is a comprasion among similar operations within one's own organization. The second is competitive benchmarking. This a comparison to the best of the direct competitors. The functional benchmarking is the third type of benchmarking. It involves the identification of products, services, and work process of organizations that may or may not be your organization's direct competitors. The next type is strategic competitive strength and weaknesses. The next generation of benchmarking is the global benchmarking.

The process of benchmarking consists of four steps. The first step in the benchmarking process is to plan. A key step in the planing process is to understand their own critical processes. The next step is analysis of the critical process to determine the gap between your process and your partner's process. The third step is to adapt. This process is the most difficult step. No two organizations are alike, so what works for you benchmark partner may not work for you in the same way or with the same results. The last step is the improvement.

As a result benchmarking is not only competitive analysis. It is truly a process of organizational learning. This is called "benchmarking outside-the-box", learning from process in other industries to improve your own.

Artan rekabet koşullarına ayak uydurabilmek için atılacak adımları önceden tahmin edebilmek, esneklik, çabuk tepki verebilmek, bilgiye hızlı bir şekilde erişebilmek, kısa bir zamanda değişimi gerçekleştirebilmek ve öğrenen organizasyon olmak günümüzde kuruluşlar için vazgeçilmez birer olgudur.

Benchmarking bu anlayış doğrultusunda daha iyiyi yada en iyiyi bulmayı, öğrenmeyi kendi proseslerine uyarlayarak gelişmeyi amaçlayan bir yöntemdir.

Benchmarking ile ilgili olarak yapılan bir çok tanım bulunmaktadır.

Benchmarking gerek aynı sektörden gerekse başka bir sektörden sınıfında en iyi olan şirketin örnek alınarak adapte edildiği analitik bir yöntemdir. Benchmarking sürekli kalite geliştirme konusunda kendini ispatlamış bir tekniktir.

Benchmarking aşamaları incelenirken firma içi ve firma dışı olarak iki temel sınıfa ayırmak gerekmektedir. Firma içi benchmarking bir organizasyondaki en iyi birimin örnek alındığı durumdur. Bir çok organizasyonda bazı işletme uygulamaları bir yerden, bir bölümden hatta bir ülkeden daha fazla yerde kullanılmaktadır. Bu nedenle firmaların çoğu benchmarking faaliyetlerine aynı organizasyona bağlı olarak birden fazla yerde kullanılan işletme uygulamalarının karşılaştırılması ile başlarlar.

Benchmarking sistematik ve sürekli bir proses ölçümüdür. Bir prosesin kendi sektöründen veya sektör dışındaki en iyi performansı gerçekleştiren diğer proseslerle karşılaştırılarak performansının ölçülmesi ve sürekli ve sistematik olarak geliştirilmeye çalışıldığı bir metottur [1].

Bencmarking Aşamaları:

Benchmarking bir kalite yayılım aracı olarak kullanılmaya başlayana kadar çeşitli aşamalardan geçmiştir. Özellikle stratejik benchmarking uygulamaları başladıktan sonra bu analitik yöntem gerçek anlamda bir kalite yayılım aracı olarak kullanılmaya başlamıştır.

Benchmarking aşamaları incelenirken firma içi ve firma dışı olarak iki temel sınıfa ayırmak gerekmektedir. Firma içi benchmarking bir organizasyondaki en iyi birimin örnek alındığı durumdur. Bir çok organizasyonda bazı işletme uygulamaları bir yerden, bir bölümden hatta bir ülkeden daha fazla yerde kullanılmaktadır. Bu nedenle firmaların çoğu benchmarking faaliyetlerine aynı organizasyona bağlı olarak birden fazla yerde kullanılan işletme uygulamalarının karşılaştırılması ile başlarlar. Bu aşamada kuruluşlar en iyi uygulamayı yakalamayı değil



sadece organizasyon içindeki en iyi uygulamayı tespit etmeyi amaçlarlar [2].

1.Ürün Temelli Benchmarking

Firma dışı benchmarking uygulamalarında ilk oluşum ürün temelli olarak yapılan benchmarking uygulamalarını kapsamaktadır. Bu aşamada son ürün esas alınmakta, üründen geriye doğru hareket ederek ürünün mühendislik boyutu olan teknik özellikleri anlamaya çalışılmakta (reverse engineering) ve bu ürünle ilgili olarak bazı karakteristikler benzetilmeye çalı-

şılmaktadır [1].

2. Rakiplerle Benchmarking

İkinci jenerasyon ise rakiplerle benchmarking tir. Bu aşamada ürün karakteristiklerinin benzetiminin yanına biraz rakiplerin proseslerinin incelenmesi de ilave edilmiştir. Rakiplerle yapılan benchmarking kuruluşun doğrudan rakiplerinin ürünlerinin, hizmetlerinin ve işlemlerinin örnek alındığı bir benchmarking türüdür. Rakiplerle benchmarking'in amacı kuruluşun rakiplerinin ürünleri, prosesleri ve işletmeleri hakkında özel bilgileri saptamak ve kendi kuruluşu ile bunları karşılaştırmaktır. Ayrıca rakiplerle olan benchmarking, kuruluşun ve rakiplerinin pazardaki durumunu görmek açısından oldukça yararlıdır. Örnek olarak Xerox kendi imalat maliyeti ile rakiplerin satış fiyatlarının aynı olduğunu tespit ettiği zaman bu yöntemi kullanarak rakiplerin nasıl daha etkin olarak ürünlerini teslim ettiğini saptamıştır.

3.Proses veya İşlemsel(Fonksiyonel) Benchmarking

Benchmarking gelişiminin üçüncü aşaması ise Proses veya işlemsel (fonksiyonel) benchmarking dir. Bu aşama özellikle 1982 – 1988 yılları arasında geliştirilmiştir. Bu yıllar arasında kalite liderleri kendi endüstrilerinin dışındaki firmalardan aynı endüstrideki rakiplerinden daha fazlasını öğrendiklerini saptadılar. Burada firma çeşitli nedenlerden dolayı rekabet halinde bulunması mümkün olmayan bir başka firma ile proses bilgilerini daha rahatlıkla paylaşabilmektedir. Bu nedenle Proses bencmarking kuruluşun doğrudan rakibi olan veya olmayan kuruluşların ürünlerinin, hizmetlerinin ve işlemlerinin incelenmesini ele alır. Bu tip benchmarking'in amacı benchmark uygulamasına gidilecek olan belirli bir konuda mükemmel olduğu herkes tarafından kabul edilen herhangi bir kuruluşdaki en iyi uygulamaları öğrenmektir. Proses benchmarking üretim, pazarlama, insan kaynakları gibi fonksiyonların işlemleri ile ilgilenmektedir [3,4].

4.Stratejik Benchmarking

Dördüncü jenerasyon ise stratejik benchmarking dir. Stratejik benchmarking dış ortaklarda uygulanan başarılı alternatif stratejilerinin değerlendirilmesi ve bu stratejilerin çok iyi özümlenerek firmanın şartlarına uygun olarak adapte edilmesi ve uygulanması için kullanılan sistematik bir proses olarak tanımlanabilir. Stratejik benchmarking ile proses benchmarking arasında oldukça benzer yanlar bulunmakla beraber stratejik benchmarking firmalar arasında daha fazla ortak paylaşımların bulunduğu bir uygulama tipidir.

5.Global Benchmarking

Son olarak ise benchmarking'in gelecek jenerasyonunu veren Global benchmarking bulunmaktadır. Burada ise uluslararası ticari, kültürel ve işletmelere özgü farklılıklarının ortadan kaldırıldığı durumlarla ilgili olarak kullanılan benchmarking uygulamalarından bahsedilmektedir. Bugün sadece bazı lider firmalar için bu geçerli olmaktadır. Bu firmalar için Global benchmarking, stratejilerinin bir parçasını oluşturmaktadır.

Genel Anlamda Bir Benchmarking Prosesi:

Günümüzde benchmarking **A)Stratejik ve B)İşlemsel** olmak üzere iki şekilde yaygın olarak kullanılmaktadır. Stratejik benchmarking'in zaman ve kaynak ihtiyacı işlemsel benchmarking' e göre daha azdır. İşlemsel benchmarking belirli bir proses üzerinde daha detaylı ve kapsamlı bir çalışmayı gerektirmektedir.

Benchmarking' in sürekli bir proses olmasından dolayı Deming çevrimi benchmarking prosesi için de esas teşkil etmektedir. Bu anlamda başarılı bir benchmarking prosesi 4 temel aşamadan oluşmaktadır. (Planla, Yap, Kontrol et ve Uygula) [1].

1. Benchmarking projesinin planlanması

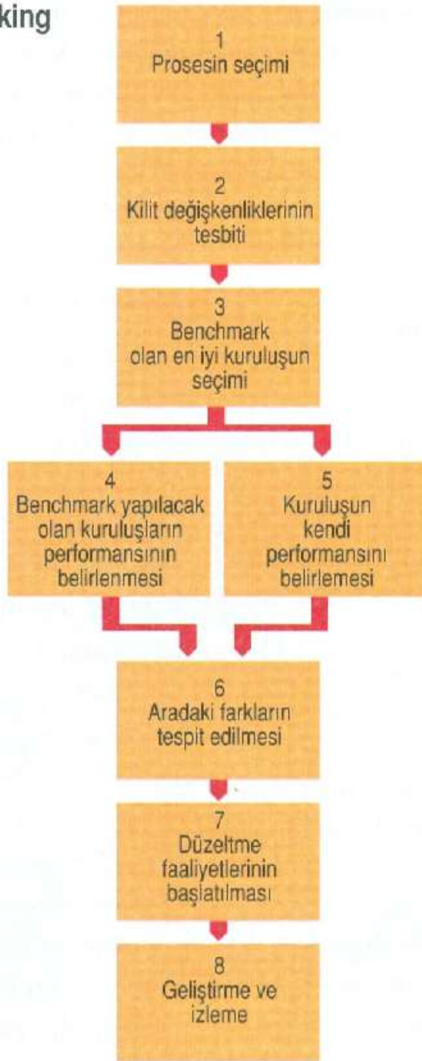
2. Gerekli olan verilerin toplanması

3. Performansların belirlenmesi, aradaki farkların tespit edilmesi ve verilerin analiz edilmesi

4. Prosesin geliştirilmesi.

Yukarda gösterilen 4 temel aşama esas alınarak başarılı bir benchmarking prosesi 8 adımdan oluşmaktadır (şekil 1).

Benchmarking prosesi

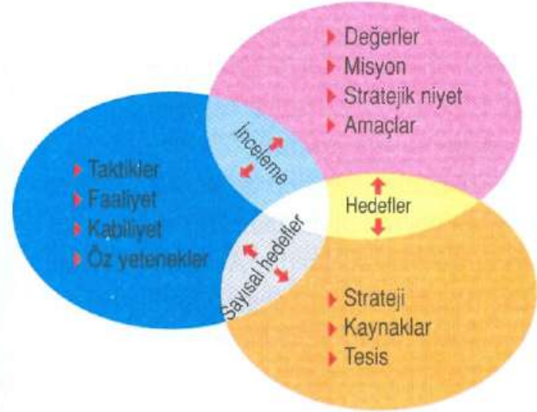


1. Planlama :

Planlama safhası başlangıcında ilk olarak, firma stratejik amaçlarını tespit etmelidir. Örnek olarak firma o andaki rakiplerini göz önüne alarak uzun vadede bir liderlik niyeti besleyebilir ve bu hedefe varabilmek için böyle bir liderlik hedefini stratejik amaç olarak saptayabilir.

Benchmarking uygulamasındaki en önemli rollerden bir tanesi stratejik planlama prosesidir. Başarılı bir benchmarking uygulaması için başarılı bir planlama yapılması gerekmektedir. Stratejik planlama prosesinin başlangıç noktası firmanın temel hedeflerinin belirlenmesidir. Daha sonra gelen aşama ise firma tarafından belirlenmiş olan bu temel stratejilerin firma boyunca yayılmasıdır.

Bir organizasyonda başarılı bir stratejik planlama düşüncesi göz önüne alındığı zaman karşımıza çıkan hiyerarşik yapı içinde üç temel adım bulunmaktadır. Bunlar sırası ile hedefler, stratejiler ve faaliyetlerdir.



Hedefler en basit bir ifade ile firmanın gelecek de ulaşmak istediği vizyonu göstermektedir.

Organizasyonun en üst yönetim kademesini oluşturan, yönetim kurulu üyeleri ve yönetim kurulu başkanı tarafından meydana gelen tepe Yönetim firmanın misyonunu, hedeflerini, değerlerini, amaçlarını ve stratejik niyetini belirler.

Tepe yönetim örgütün misyonunu ve amaçlarını belirlemek için şu iki soruya cevap vermelidir. Bunlardan ilki ne tür bir işletmeyiz ve yaptığımız iş nedir sorusudur. İkinci soru ise niçin biz bu işi yapıyoruz sorusudur. Tepe yönetimin ilk soruya vereceği cevap örgütün misyonunu tanımlayacaktır. İkinci sorunun cevabı ise işletmenin amaçlarını tanımlayacaktır.

Bir işletme uzun zaman ayakta kalabilmek

için kendisini topluma kabul ettirmelidir. Bunun için toplum ile ilgili değerleri göz önüne alan bazı fonksiyonları yerine getirmeli ve toplumun yaşantısına, sosyal durumuna katkıda bulunmalıdır. Genel olarak misyonu, bazı sosyal fonksiyonların yerine getirilmesi ile işletmenin bazı özel amaç ve hedeflerine ulaşması arasındaki bağlantıyı sağlayan, bir bağlaç olarak tanımlamak mümkündür [5].

İşletme misyonunu belirledikten sonra amaçlarını saptamalıdır. Bir işletmenin amacı sosyal bir nitelik taşıyan ve örgütün bir bütün olarak gerçekleştirmeye çalıştığı geleceğe yönelik hedefler olarak tanımlanabilir.

Örgüt misyonunun ve amaçlarının tanımlanması stratejik yönetim süreci için analiz yapma, yön belirleme ve strateji seçme, uygulama ve tüm olarak yönetim sürecini değerlendirmede temel bir çatı oluşturacaktır.

Tepe yönetimin değerleri de strateji yayılımı için oldukça önemli olmaktadır. Bu değerler kişiliklere göre değişmektedir. Aşağıda altı tane özel tespit edilmiş olan değerlerin listesi ve bunların analizi görülmektedir [6].

1. Çok aktif	*Çok pasif*
2. Çok yenilikçi	*Yeniliğe karşı kapalı*
3. Risk almayı seven	*Riske girmekten hoşlanmayan*
4. Kalite	*Kantite*
5. Katılımcı	*Otokratik*
6. Hisse sahiplerinin hedefleri	*Kişisel hedefler*

Özellikle üst yönetim kademesinde bulunan kişilerin değerleri firmanın hedef ve stratejilerinin belirlenmesi açısından oldukça önemli bir rol oynamaktadır.

Strateji bu yapının merkezini oluşturmaktadır. Tepe yönetim, orta kademe yöneticiler ile temas ederek firmanın daha önce saptanmış olan hedef ve amaçlarına ulaşabilmek için stratejileri belirler. Ayrıca bu amaçları gerçekleştirecek faaliyetlerin tespiti yapılır ve gerekli olan kaynaklar tahsis edilir. Son aşamada ise işletme yönetim takımı ile operasyon takımının karşılıklı görüşmeleri sonucu sayısal hedefler belirlenir. Örnek olarak stratejik bir amaç olarak karı arttırmak ele alınırsa, bu amacı gerçekleştirmek için belirlenecek olan sayısal hedef bu karı üç yıl içinde %5 'den %8 'e çıkarmak şeklinde belirlenebilir. Yani burada üst yönetim tarafından saptanan hedeflere varabilmek için operasyon takımı tarafından eldeki kapasite ve yetenekler göz önüne alınarak bazı taktiklerin kullanılması gerekir. Son aşamada ise tepe ve orta yönetim tarafından planlanan hedeflerin ne kadarının gerçekleştirildiği tespit edilir ve amaca ulaşılıp ulaşılmadığı kontrol edilerek bir performans değerleme imkanı bulunur.

Strateji bu yapının merkezini oluşturmaktadır. Tepe yönetim, orta kademe yöneticiler ile temas ederek firmanın daha önce saptanmış olan hedef ve amaçlarına ulaşabilmek için stratejileri belirler. Ayrıca bu amaçları gerçekleştirecek faaliyetlerin tespiti yapılır ve gerekli olan kaynaklar tahsis edilir. Son aşamada ise işletme yönetim takımı ile operasyon takımının karşılıklı görüşmeleri sonucu sayısal hedefler belirlenir.

Yukarıda da açıklanmaya çalışıldığı gibi bir firmanın performansını arttırabilmek ve sahasındaki en iyiler arasına girebilmesi için ilk olarak stratejik planlamasını çok iyi yapması gerekmektedir. Bundan sonra benchmarking yapılacak olan sistemin seçiminin yapılması gerekir.

1.1. Benchmark yapılacak olan sistemin seçimi

Bu prosesin en önemli adımlarından biri geliştirmek için ihtiyaç bulunan projenin seçimidir. Bilindiği gibi işletmecilik kıt kaynakların etkin olarak yönetimidir. Bu nedenle benchmarking yapılması gereken birden fazla proses olduğu durumda, en önemli olan prosesin seçiminin doğru olarak yapılması gerekmektedir.

Organizasyon içinde ilk olarak Bencmarking yapılacak olan fonksiyonun seçimi için genel bir kural olmamakla beraber 4 önemli

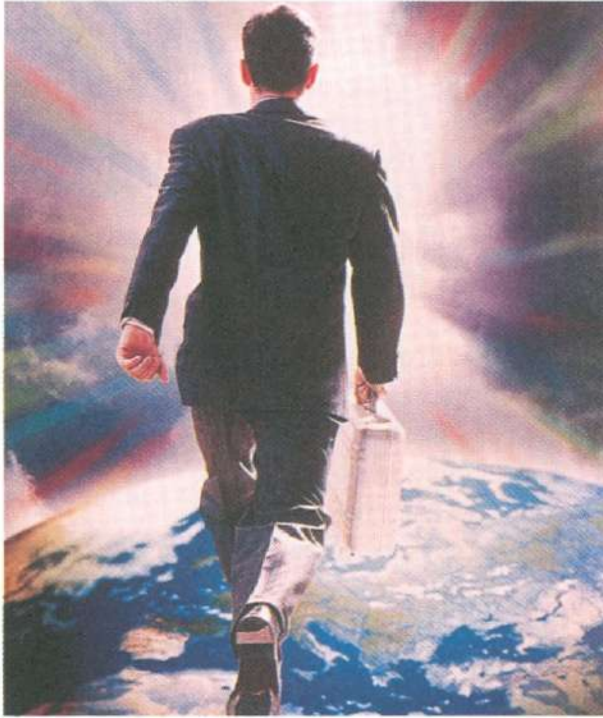
kriter bulunmaktadır.

a) Hangi fonksiyonun değeri toplam maliyet içinde en büyük paya sahiptir

b) Hangi fonksiyon pazar payının arttırılmasında daha önemlidir. Reklam, satış, araştırma ve geliştirme gibi bazı fonksiyonlar toplam maliyet içinde az bir paya sahip olsalar bile müşteri kazanılmasında ve pazar payının arttırılmasında önemli bir role sahip olabilirler. Bu durumda öncelik bu fonksiyonların olmalıdır.

c) Hangi fonksiyon gelişmek için en uygundur.

d) Hangi fonksiyonda gelişmeyi gerçekleştirmek daha kolaydır. Bazı politik düzenlemeler, organizasyonel kısıtlamalar ve bunun benzeri şartlardan dolayı geliştirmek için seçilebilecek olan bir fonksiyonda geliştirmenin yapılması sağlanamayabilir.



1.2. Benchmarking yapılabilmesi için gerekli bir takımın oluşturulması

Bir benchmarking ekibinin seçimi, oryantasyonu ve yönetimi benchmarking prosesinin en önemli aşamalarından bir tanesidir. Ekip üyelerine spesifik roller ve sorumluluklar verilir. Katılan herkese benchmarking görevleri iyice anlaşılacak şekilde proje yönetim araçları tanıtılır ve projede ulaşılması gereken önemli aşamalar belirtilir. Bir benchmarking takımı kuruluşun kendi benchmarking uzmanları, dışarıdan katılan uzmanlar ve kuruluşun çalışanlarından oluşturulur.

1.3. Bu prosesi ölçebilmek için gerekli olan kritik faktör veya değişkenlerin tespiti

Belirlenen hedefe varabilmek için gerekli olan her öğe kritik faktördür. Bu faktörlerin her biri aynı derecede önemlidir. Performansı gerçekten yükseltmek ve istenen seviyede tutmak isteniyorsa bu faktörlerin tamamında gelişme sağlanmalıdır. Örneğin bir sınai kuruluşun teknolojisi, mali yapısı, planlama sistemi vs. çeşitli yönleri güçlü olsa bile pazarlama performansı düşük ise netice yine de başarısızlık olacaktır. Bundan dolayı bir kuruluşta kritik faktörlerin tümü ile ilgilenmek ve her birinin seviyesini yükseltmek gerekmektedir. Aşağıda A)İşlemsel ve B)Stratejik benchmarking çalışması için gerekli olan kritik faktörlerden en önemlileri görülmektedir [7].

A) İşlemsel Benchmarking

İşlemsel bencmarking için genel olarak iki tip değişken bulunmaktadır.

Maliyetle ilişkili değişkenler. Bu tip değişkenlere örnek olarak işçi etkinliği, tazminat miktarı, sabit maliyetler verilebilir.

Farklılıklara neden olan değişkenler. Bu tip değişkenler ürün hattının genişliği, ürün kalitesi, hizmet kalitesi, firma imajı ve müşterinin daha fazla tatminini sağlayan tüm farklılıkları kapsamaktadır.

Toplam kalite kontrolünü uygulayan firmalar arasında yapılan anket çalışması sonucu tespit edilen 5 en önemli kritik işlemsel faktör aşağıdaki gibi sıralanmaktadır [8].

1. Hizmet kalitesi
2. Ürün kalitesi

3. Zamanında teslim
4. Takım çalışması
5. Proses kalitesi

B) Stratejik Benchmarking

Stratejik benchmarking ile ilişkili değişkenler ise aşağıdaki gibi iki kategoride incelenmektedir.

Pazar payı, satışlardaki artış, karlılık gibi kriterler yardımıyla finansal performansın ölçümü.

Şirket stratejisi. Bu kendi içinde iki kısma ayrılmaktadır. Birincisi çeşitli fonksiyonel alanların her birinin ayrı ayrı stratejisi, ikincisi ise tüm olarak firma stratejisidir.

Stratejik bencmarking çalışmalarının amacı farklı stratejiler kullanarak finansal performans değerini bulmak ve varsa her ikisi arasındaki ilişkiyi inceleyerek arzu edilen finansal sonuca ulaşabilmek için en başarılı olan stratejiyi teşhis etmektir.

Gene David Sinclair ve Mohamed Zairi tarafından yapılan aynı anket çalışması sonucu toplam kaliteyi bir yönetim felsefesi olarak benimsemiş olan şirketler arasında stratejik açıdan en önce gelişmesi gereken beş alan öncelik sırasına göre şu şekilde belirlenmiştir:

1. Müşteri tatmini
2. Müşteri ile bütünleşmek
3. Kalite
4. Fonksiyonlar arası ilişki ve ortak çalışmalar
5. Teslim performansı

1.4. Benchmark yapılacak olan en iyi şirketin seçilmesi

Benchmarking analizlerinin amacı en iyi performansa sahip olan firmayı belirlemek ve o firmanın performansını hedef olarak kabul edip ona ulaşmaya çalışmaktır. Bu nedenle en iyi performansa sahip firmanın seçimi, hedefi tayin edeceği için çok önemli olmaktadır. Bu firma değişik kategorilerden seçilmiş olabilir.

Direk rakipler arasından seçilebilir. Örnek olarak Ford firmasının Honda, General Motor, Chrysler veya BMW gibi firmaları hedef alarak benchmark yapması verilebilir.

Paralel rakipler arasından seçilebilir. Bu kategoride firma aynı işkolunda ama doğrudan rekabet içinde olmadığı bir başka firmayı seçer. Burada her iki firmanın pazarı aynı kitle değildir.

Görünmeyen rakipler arasından seçilebilir. Bu tip rakipler ile o anda rekabet içinde olunmayabilir, ancak çok yakın bir zamanda bu firma bir tehdit olarak ortaya çıkacaktır. Örnek olarak Japon arabalarının Amerika'daki araba pazarını ele geçirmesi verilebilir.

Farklı bir işkolundan seçilebilir. Örnek olarak Toyota'nın genel müdür yardımcısı 1950' lerde Amerikan otomobil üreticilerinin proses ve yöntemlerini incelemiş ve bu gezi sırasında süpermarketleri de ziyaret etmiştir. Gün boyunca alışveriş sırasında boşalan rafların doldurulmasındaki hızı ve tekrar hazır hale getirilmelerini ilgi ile izlemiştir. Benchmarking yaparak süpermarket' de gördüklerini endüstride uygulamış ve Toyata'yı dünyada ünlü hale getiren JIT (Just in time) sistemini oluşturmuştur [9].

Stratejik bencmarking çalışmalarının amacı farklı stratejiler kullanarak finansal performans değerini bulmak ve varsa her ikisi arasındaki ilişkiyi inceleyerek arzu edilen finansal sonuca ulaşabilmek için en başarılı olan stratejiyi teşhis etmektir.

Planlama aşamasından sonra belirlenen stratejik planlar doğrultusunda hedefe varabilmek için gerekli olan verilerin toplanması adımı gelmektedir.

2.Veri toplama:

Bu aşamada Deming çevriminin ikinci safhası olan veri toplama aşaması başlamaktadır. Veri toplama firma içi, ikincil veri ve incelenecek olan firma hakkında toplanacak veriler olmak üzere üç aşamada yapılmaktadır.

Birinci ve üçüncü bölüm ile ilgili olarak ve-

ri toplamalar yüz yüze yapılan görüşmeler ile, mektupla, telefonla ve inceleme yapılacak olan firmaya ziyaret şeklinde gerçekleşebilir.

Birincil tip veri toplama esnasında en çok kullanılan yöntem anket yöntemidir. Bu yöntemde firma tarafından ilk olarak elde edilmesi istenen tüm bilgileri kapsayacak bir anket geliştirilir. Anketin hazırlanması esnasında soruların (Nasıl, nerede, niçin, kim, ne) şeklindeki soru cümleleri kullanılarak son derece açık ve net olması gerekmektedir

İkincil kaynaklar yardımıyla veri toplama ise literatür kaynaklarından (üniversite ve Kütüphaneler) yararlanarak yapılan araştırmaları kapsamaktadır [10,11].



3. Analiz :

Performansların ölçümü ve ölçüm sonucu performanslar arasında oluşan farkları kapatmak için gerekli olan analiz faaliyetleri ve programların yapılması Analiz safhası içinde yer almaktadır. Analiz bölümü kendi içinde üç kısımda incelenmektedir.

a) Benchmarking yapılacak olan her bir değişken için, sınıfında en iyi olan firmanın performanslarının ölçümü, onların nasıl en iyi olduğunun incelenmesi.

b) Her bir değişken için firmanın kendi performansının belirlenmesi.

c) Benchmarking yapılacak olan firma ile performansların karşılaştırılması ve aradaki farkların tespit edilmesi.

Bir stratejik benchmarking analizinin yapısı oldukça basittir. Bu yapı için iki tip veri kümesine ihtiyaç vardır. Endüstri içindeki çeşitli rakiplere ait finansal ve Pazar performanslarının ölçümleri ve bu rakiplerin stratejilerinin değerlendirilmesi ve tanımlanmasıdır. Daha sonra bu toplanan veri kümeleri arasındaki ilişkilerin analiz edilerek en iyi sonucu üretecek olan stratejinin belirlenmesidir.

İlk veri tabanı olarak finansal ve Pazar performans ölçümleri incelenmektedir. Bu inceleme için aşağıda bahsedilmekte olan kriterlerin incelenmesi gerekmektedir.

Pazar payı verileri: Burada ilk olarak her bir rakibe ait Pazar payı saptanır. Hangi firmanın en fazla Pazar payına sahip olduğu ve hangi firmanın en az Pazar payına sahip olduğu belirlenir. Pazar payı adet veya tutar cinsinden ölçülebilir.

Rakiplerin büyüme oranları: Pazar paylarının zaman içinde nasıl değiştiği ve hangi rakiplerin daha hızlı bir oranda büyüdüğünün saptanması.

Karlılık: Bilindiği gibi kar çeşitli yollarla ölçülebilmektedir. Karlılığın en kaba ölçümü satışların karlılığı oranıdır (return on sales). Bu oran net gelir ile toplam satışların oranını vermektedir. Ancak bu oranın kullanılması karşılaştırmalı olarak kullanıldığı zaman yanlış yönlendirici olabilmektedir. Bu nedenle bu oran daha çok başka bir veri elde edilemediği zamanlarda tercih edilmektedir. Karlılığın bir başka ölçümü toplam varlıkların karlılığı (return on assetts) yöntemidir. Bu oran ise net ge-

lir ile toplam varlıklar arasındaki ilişkiyi vermektedir. Toplam varlıkların karlılığı bir yönetimin kalitesinin değerlendirilmesi açısından da oldukça önemli bir anahtar ölçümdür. Bu oran aynı zamanda bir işletmenin diğer bir işletme ile karşılaştırılmasına da izin verir. Üçüncü yöntem ise öz sermayenin karlılığıdır (return on equity). Bu oran net gelirlerin öz sermayeye oranı şeklinde hesaplanmaktadır [12].

Diğer ölçümler: Pazar içindeki firmaların başarılı veya başarısız olanlarını belirlemede Pazar payı, büyüme ve karlılık gibi faktörler nispeten yeterli olmakla birlikte bazı ilave ölçümler daha iyi bir değerleme yapmak açısından faydalı olabilecektir. Örnek olarak müşteri tatmin seviyesi, Pazar araştırması, stokların değerlendirilmesi gibi kriterler de göz önüne alınmaktadır. Bu ölçümlerin gerçeği yansıtabilmesi için bu yukarıda açıklanmaya çalışılan kriterlerin tamamının beraber olarak analiz edilmesi bu analiz sonucuna göre bir firmanın başarılı veya başarısız şeklinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Aksi durumda yani sadece büyümenin ele alındığı bir durumda sonuçlar yanıltıcı olacak ve yanlış stratejilerin belirlenmesine neden olabilecektir. Örneğin bir firma oldukça büyük bir Pazar payına sahip olmakla beraber yıllardır karlı çalışmıyor olabilir. Böylece buradan elde edilen bilgiler yanlış yönlendirmeye neden olabilir.

İkinci aşama ise aynı endüstride bulunan rakiplerin stratejilerinin ne olduğunun saptanması ve bu stratejilerin tanımlanmasıdır. Bununla ilgili olarak tam olarak formüle edilmiş bir yöntem olmamakla beraber en başarılı olan stratejiler aşağıda belirtilmiş olan maddelerin tamamını veya bir kaçını kapsamaktadır.

Rakiplerin odaklandığı Pazarlar nelerdir?

Rakipler daha düşük maliyetli veya özel bir strateji takip ediyor mu?

Bu pazarda rakiplerin yaptığı yatırımların seviyesi nedir? Rakipler fabrika üzerinde kapasite arttırma, satışlar, pazarlama gibi kısımlarda yatırımlar yapıyor mu, veya bu kısımlara yatırım yapmakta çekingen mi davranıyorlar?

Pazarda hangi fonksiyonel alanlarda rakipler güçlü yanlarını ortaya koyuyorlar ve kendilerine avantaj sağlıyorlar? Rakiplerin araştırma geliştirme çalışmaları açısından ve ürünün teknik özellikleri bakımından üstünlükleri var mı? Ayrıca satış, pazarlama, imalat, daha düşük maliyetli üretim, dağıtım kanalları, müşteri hizmetleri, yönetim ve idari konularda farklılıkları var mı?

Rakiplerin bütün olarak her bir fonksiyonel alandaki üstün ve zayıf yanları nelerdir?

Bunun ardından daha derin bir inceleme ihtiyacı kendini göstermektedir. Rakiplerin her bir fonksiyonel alanda gerçekte ne yaptığının incelenmesi, analiz edilmesi ve birbirleri ile karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesi yapılır. Bu analizin yapılmasından sonraki adımda, birinci adımda toplanan Pazar ve finansal performans ile ilgili verilerle belirlenmiş olan pazardaki en başarılı şirketlerin hangi fonksiyonel alanda üstünlüklerinin olduğu gözlenir. Ayrıca bu üstünlüklerin olduğu fonksiyonel alanların her başarılı firma için aynı olup olmadığı saptanır ve varsa bu üstün olunan konularda bir ilişkinin varlığı gözlenir. Bundan sonra rakiplerin stratejileri ile başarılı performanslar arasındaki ilişkiye bakılarak hangi stratejinin en önemli olduğu saptanmış olacaktır. Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta ilk verilere göre en başarılı bulunan şirketin, tüm fonksiyonlarda en başarılı stratejiye

Pazarda hangi fonksiyonel alanlarda rakipler güçlü yanlarını ortaya koyuyorlar ve kendilerine avantaj sağlıyorlar? Rakiplerin araştırma geliştirme çalışmaları açısından ve ürünün teknik özellikleri bakımından üstünlükleri var mı? Ayrıca satış, pazarlama, imalat, daha düşük maliyetli üretim, dağıtım kanalları, müşteri hizmetleri, yönetim ve idari konularda farklılıkları var mı?

sahip olmayabileceğidir. Yapılan çalışmalarda görülecektir ki bazı fonksiyonlarda en başarılı olmayan bir firmanın stratejisi çok iyi olabilmektedir. Son olarak en iyi sonucu veren stratejiler firmanın durumuna adapte edilerek uygulanması ile stratejik benchmarking tamamlanmış olur.

Aşağıda ağır yük kamyonları için yedek parça üreten bir firma tarafından yapılması düşünülen benchmarking çalışmasında hangi stratejinin en uygun olduğunu tespit eden bir analiz çalışması görülmektedir.

Bu örnekte D kuruluşu tarafından sekiz farklı rakip incelemeye alınarak finansal yönden zayıf ve güçlü yanları analiz edilmekte ve ayrıca pazardaki durumları incelenmektedir. Aşağıdaki tabloda örnek uygulamanın analizleri görülmektedir.

Tablo 1

Rakipler	Pazar payı %	Büyüme oranı %	Vergi öncesi toplam varlıkların karlılığı %
A	6	0	6
B	21	8	13
C	4	4	10
D	3	9	8
E	26	9	14
F	2	5	12
G	27	7	16
H	10	2	5
I	1	4	8

Yukarıdaki tablo 1' de gösterilen şirketlerden üç tanesi (B, E ve G) pazar payı ve finansal analizler bakımından açık olarak diğerlerine üstünlük sağlamaktadırlar.

Bu analizin ardından D firması tarafından belirlenen üç ayrı fonksiyon ele alınarak gene her bir firmanın iyi ve zayıf yanları tespit edilmek istenmektedir. Bu analiz esnasında en zayıf 1 ve en kuvvetli 10 olacak şekilde bir sınıflandırma yapılmıştır.

Tablo 2 Tablo 2' deki analizden görüldüğü gibi bu endüstride birden fazla kazanan strateji bulunmaktadır. G firması en düşük maliyetle üretim yapmayı başarmaktadır. B ise ürün geliştirme konusunda lider konumundadır. Müşteri hizmetlerinde ise E firması en iyi durumundadır. Bu analizi yapan kuruluş olan D bu üç farklı fonksiyon arasında öncelik sıralaması yaparak ilk olarak hangi konuda benchmarking yapacağını tespit edecek ve çalışmalara başlayacaktır.

Tablo 2

Rakipler	Ürün geliştirme	Düşük maliyetle imalat (=10en düşük maliyet)	Müşteri hizmetleri
A	1	4	1
B	10	6	7
C	8	6	6
D	4	8	5
E	5	8	10
F	2	8	6
G	3	10	4
H	7	3	5
I	3	3	6

Bu aşamada önemli bir nokta toplanan verilerin ve yapılan performans ölçümlerinin aynı tabana ait olup olmadığıdır, yani bu iki performansın karşılaştırılabilir olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Bu durumun teyit edilmesinden sonra performanslar arasındaki farkın neden kaynaklandığının tespitine geçilmektedir. Bu aşamada bilinen 7 geleneksel ve 7 yeni kalite aracından istifade edilmektedir.

4. Gelişme :

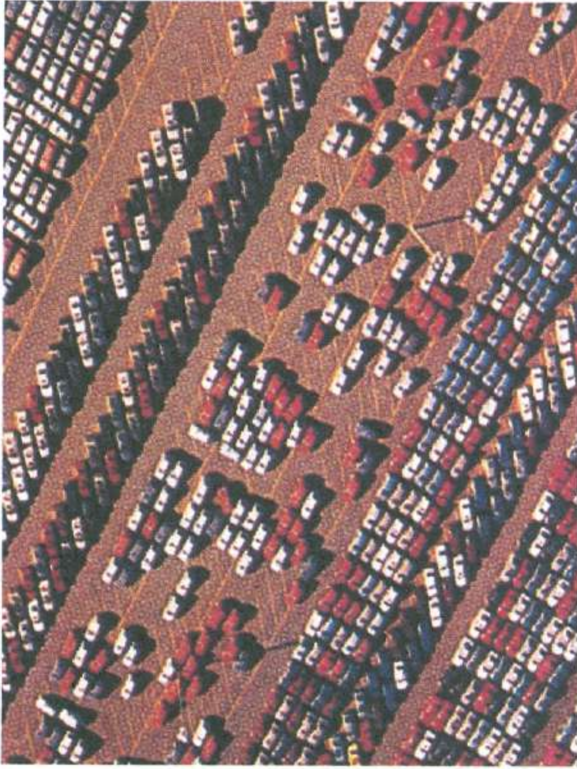
Belirlenen hedeflere varmak için bu faaliyetlerin yürütülmesi, başlangıç ve bitiş zamanının belirlenmesi. Yürütme anında gerekli düzeltmeler yapılarak ihtiyaç halinde programın yenilenmesi. Bu adımda prosesin performansının arzulanan hedefe ulaşıp ulaşmadığı kontrol edilerek iyileştirme çalışması ile ilgili bir karar verilir. Burada unutulmaması gereken bir husus benchmarking çalışmalarında hedef sadece en iyi olan firmaya benzemeye çalışarak onu yaka-

lamak değil aynı zamanda onu geçmek için çalışmak olmalıdır. Çünkü bu esnada benzemeye çalışılan firmanın da ilerlediği göz ardı edilmemelidir.

Benchmarkingin avantajları ve son gelişmeler:

Bir firmanın gerek kendi endüstrisinden gerekse kendi endüstrisinin dışındaki organizasyonlardan benchmarking yapmasının bir çok avantajı bulunmaktadır. Bunlardan altı tanesi aşağıda görülmektedir (13).

1. Varolan çözümlerin yeniden bulunmasından kaçınmak. Hiç bir kuruluş doğruluğu araştırılıp incelenmiş ve ispatlanmış olan bir yeniliği yeniden keşfetmek için para, zaman ve insan kaynağı kullanacak kadar zengin kaynaklara sahip değildir.



2. Yeni gelişmeleri ve belirli bir aşamaya gelmiş olan değişiklikleri yakalamak açısından gelişmelerin gerisinde olan kuruluşların, bu gibi yenilikleri önce yakalaması ve daha sonra sürekli bir gelişme içinde en iyi olmaya çalışması açısından gerekli olan hıza sahip olmak.

3. Değişikliklere uyum sağlayabilmek amacı ile değişim mühendisliği çalışmalarının alt yapısını hazırlamak. Başarılı bir benchmarking çalışması olmadan, aynı amaca yönelik olan diğer kuruluşların ne yaptığını bilmeden yapılacak olan değişim mühendisliği çalışmaları için bir organizasyonun harcadığı zaman, para ve enerji çok fazla faydalı olmayacaktır.

4. Geçmişte yapılmış olan başarılı benchmarking uygulamaları bir çok organizasyona gelecekle ilgili planlarında önderlik edecek ve onların hedeflerinin büyümesine yardımcı olacaktır. Örnek olarak Xerox firması benchmarking çalışmalarına başlamadan önce %8 lik bir büyümeyi yeterli bulurken, benchmarking çalışmalarından sonra Xerox firması %18'lik bir büyüme oranı ile rakiplerini ancak yakalayabileceğini ve ancak bu oranın üzerindeki bir büyümede lider konumuna gelebileceğini tespit etmiştir. Ayrıca yapılan başarılı benchmarking çalışmaları hedeflerin büyümesini destekler. Bir çok yönetici, hedeflerin belirlenmesinde, büyütülmesinde ve seçiminde kişilerin sezgilerine göre yapılan tercihlere pek rağbet etmeyip, daha önce sonuçları alınmış ve güvenilir deliller elde edilmiş olan kaynaklara dayalı olan hedeflere onay vermektedirler.

Burada unutulmaması gereken bir husus benchmarking çalışmalarında hedef sadece en iyi olan firmaya benzemeye çalışarak onu yakalamak değil aynı zamanda onu geçmek için çalışmak olmalıdır. Çünkü bu esnada benzemeye çalışılan firmanın da ilerlediği göz ardı edilmemelidir.

5. Benchmarking bir teori ortaya koymayıp eldeki delillere dayanmaktadır. Bu nedenle gelişmenin veya buluşun, farklı bir organizasyon tarafından yapılmış olması önemli olmayıp o buluşun nasıl öğrenilip kuruma uyarlanacağı önemlidir (Not Invented Here). Benchmarking

şüpheleri yok edip firmanın yeniliklere karşı gösterebileceği direnci kırarak değişimin gerçekleşmesine yardımcı olur.

6. Yeni rakipleri saptamak ve onları önlemek konusunda yardımcı olur. Bu nedenle sürekli olarak standartların yenilenmesi ve zamana adapte edilmesi gerekmektedir.

Günümüzün sanayi ve pazar koşulları çok bulanık olarak büyümektedir. Rakipler diğer endüstrilerden, teknolojilerden ve diğer ülkelerden gelmektedirler. Bu nedenle hiç bir firmanın sadece rakiplerini takip ederek onları alt etmesi mümkün değildir. Bu nedenle benchmarking gibi teknikleri kullanarak değişim için gerekli olan alt yapıyı hazırlaması ve hangi sektörden olduğuna bakmaksızın diğer kuruluşlarla ittifaklar kurarak ortak problemlerin tespit edilip çözümlenmesi için çalışılması gerekmektedir. Bu amaca yönelik olarak gerek ülkemizde gerekse yurt dışında bazı kuruluşlar ortak problemlere sahip olan firmaları bir araya getirerek onlara benchmarking konusunda yardımcı olmaktadır. Örnek olarak Clearinghouse şirketi tarafından, müşteri bilgilerini ürün veya hizmetin geliştirilmesi amacına yönelik olarak kullanılmasını tasarlayarak ikisi telefon, bir kimya, bir gıda, bir sigorta ve diğer kalan 5 tanesi farklı sektörlerden oluşan 10 firmanın katıldığı bir çalışma gurubu oluşturulmuştur. Gene diğer bir örnek en iyi uygulamalar zirvesidir. 21 Ocak 1998 günü yapılan bu toplantı uydu aracılığı ile tüm dünyada izlenme imkanı bulmuştur. Ülkemiz'de de Kalder tarafından yapılan organizasyon ile bu zirve izlenmiştir. Burada Fortune Dergisi tarafından belirlenen ilk 500 firma sıralamasında yer alan 60 kuruluşun en üst düzey yöneticileri bir araya gelerek büyüme stratejilerine ilişkin üç temel soruyu;

> Benchmarking sadece rekabete dayalı bir analiz olmayıp bir öğrenme prosesidir. Başarılı bir benchmarking uygulamasının yapılabilmesi için ilk olarak başkalarından nasıl öğrenileceğinin öğrenilmesi gerekmektedir. Gerek kişi olarak gerek işletme olarak bir işi daima birilerinin bizden daha iyi yapabileceğini kabul edebilme olgunluğunu göstermek başarılı bir benchmarking çalışması için çok önemli bir adımdır.

1. Rakiplerinizden daha yenilikçi misiniz?
2. İttifaklarla (Alliances) rakiplerinizden daha hızlı büyüyebilir misiniz?
3. Paydaşlarınızla (Stakeholder) dayanışma ilişkileriniz var mı?

İnteraktif bir tartışmayla irdelemişler ve her soru ile ilgili olarak en iyi çözüm ve önerileri geliştirmeye çalışmışlardır. Böyle bir çalışmanın sonucunda katılan firmaların yöneticileri kuruluşlarını kıyaslama, yeni iyileştirme fırsatlarını keşfetme ve en iyilerin deneyimlerini paylaşma imkanı elde etmişlerdir.

Sonuç:

Benchmarking sadece rekabete dayalı bir analiz olmayıp bir öğrenme prosesidir. Başarılı bir benchmarking uygulamasının yapılabilmesi için ilk olarak başkalarından nasıl öğrenileceğinin öğrenilmesi gerekmektedir. Gerek kişi olarak gerek işletme olarak bir işi daima birilerinin bizden daha iyi yapabileceğini kabul edebilme olgunluğunu göstermek başarılı bir benchmarking çalışması için çok önemli bir adımdır. Bu olgunlukta ve değişime açık bir yapıda olan firma ve kuruluşlar için benchmarking yönteminin uygulanması hiç zor değildir ancak etkin bir şekilde uygulanabilmesi ve başarılı olabilmesi için yönetimin desteği son derece önemlidir. Benchmarkingin etkin bir şekilde yapılabilmesi tepe yöneticilerin kararlarına, stratejilerine ve hedeflerine bağlıdır.

Firmaların hedeflerinin saptanmasında da benchmarking çalışmaları oldukça yönlendirici ve teşvik edici olmaktadır. Geçmişte kalburüstü olarak nitelenen kuruluşların yaptığı başarılı uygulamalar bir çok organizasyona gelecekle ilgili planlarında önderlik edecek ve onların

hedeflerinin büyümesine, sürekli olarak kendini geliştirme fikri ile bulunduğu kutudan bir üst kutuya geçme çabalarının (outside the box) gerçekleştirilmesine yardımcı olacaktır. Örnek olarak Liderlik hedefini benimseyen bir firmanın bu aşamadan önce önünde varması gereken önemli hedefler bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi firmanın kendi kendini denetlemesi sırasında yapılan iyileştirmeler ile oluşan gelişmedir ki bu gelişme kısa dönemli olarak adlandırılmaktadır. Burada firma içindeki en iyi departman hedef alınarak onun performansına ulaşmak ve geçmek için çalışılmalıdır. Bunun dışında firmanın kendi sektöründe en iyi olma hedefi gelmektedir. Üçüncü hedef ise bulunduğu ülkenin en iyisi olma hedefidir. Son olarak ise benchmarking yapan organizasyonun dünya pazarında lider konumunda bulunan firmanın performansına ulaşmak (parity goal) ve daha sonra lider olmak hedefi gelmektedir.

Bu hedeflere ulaşabilmek için firmalar birden fazla benchmarking yöntemini kullanmaları gerekmektedir. Bunların ilki firma içi benzerliktir. Bunun yanında İşlemsel benchmarking'in uygulanması ile aynı endüstride olup olmadığı dikkate alınmaksızın en iyi işlemi yapan firma örnek alınarak örgütün zayıf yanlarının güçlendirilmesidir. Üçüncü ve en önemlisi ise özellikle rakipler göz önüne alınarak rakiplerin stratejilerinin belirlenmesi ve en iyi stratejiyi uygulayan firma örnek alınarak bu stratejinin firma kültürüne göre adapte edilerek değişimin yapılmasıdır.

Bilindiği gibi bir zincirin kuvveti o zincirin en zayıf halkasının gücü oranındadır. Bu nedenle firma içinde kalite yükseltme çalışmalarının farklı benchmarking metotları kullanarak çeşitli boyutlarda yapılmasında fayda bulunmaktadır. Benchmarking metodu ise kalitenin yükseltilmesi ve firma performansının arttırılması ve böylece müşteri tatmininin en yüksek noktaya ulaştırılabilmesi açısından uygulaması en kolay ve üstün yöntemlerden biridir.

Kaynaklar

1. Gregory H. Watson; Strategic Benchmarking, John Wiley and Sons Inc, Canada, 1993

2. Michael J. Spendolini; The Benchmarking Book, Amacom, 1992.

3. Robert M. Fifer, Timoty R. Furey, Lawrence S. Pryor, Jeffrey P. Rumburg; Beating The Competition: A Practical Guide To Benchmarking, Kaiser Associates, Inc.

4. Robert C. Camp; Finding and Implementing Best Practices, ASQC Quality Press, 1995.

5. Prof. Dr. Ömer Dinçer; Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, 1991 Timaş Yayınları

6. Lawrence R. Jauch, William F. Glueck; Business Policy and Strategic Management, McGraw-Hill 1988.

7. Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu; Hızlı Gelişme ve Kriz Yönetimi İçin Bir Model Sinerjik Yönetim, Kalder Yayınları, 1994.

8. David Siclair, Mohamed Zairi; Benchmarking best practice performance measurement within companies using total quality management, Benchmarking for Quality Management & Technology, Vol 2, No 3, 1995, sayfa 53-71.

9. Dr. Nevin Döşoğlu Deniz; Benchmarking Süreci ve Benchmarking'in Yönetim Desteğinin Önemi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Öneri, sayı 6, Cilt 1, 1997, sayfa 13-16.

10. Peter Griffin; Benchmarking, http://www.quality.co.uk/quality/benchadv.htm

11. Dave Trimble; Benchmarking-Uncovering Best Practices and Learning from Others, http://www.prosci.com/benchmarking.htm

12. David S. Kidwell, Richard L. Peterson; Financial Institutions Markets and Money, The Driden Press, 1990, sayfa 215-217.

13. Carla O'Dell; Out of Box Benchmarking, http://www.apqc.org/topics/articles/bench03.htm

Gümrük Birliği Kapsamında KOBİ'ler ve Finans Sorunları

KOBI's and Their Financial Problems Within the Frame of Europen Union

Ali İhsan AKGÜN
Kırıkkale Ü. İ.İ.B.F. Araştırma Görevlisi

This process has caused some problems such as financial, marketing, manufacturing, etc. for small-scale enterprises. This study extensively examined financial problems which small-scale enterprises are facing during the process of Customs Union. In addition, this study suggested some solutions to help small-scale enterprises to cope with their financial problems by taking into consideration the regulations made by Stock Marketing Board. These firms should use modern financial techniques such as leasing, factoring, franchising to deal with their financial difficulties. And also a venture capital enterprise should be established to help small-scale enterprises to combat against their financial problems.



Özet

Türkiye, Gümrük Birliği süreciyle ekonomisini Avrupa ile entegre etmeye çalışıyor. Bu süreç küçük işletmeler için finansal, pazarlama, üretim ve benzeri gibi bazı problemlere yol açmıştır.

Bu çalışma Gümrük Birliği sürecinde küçük işletmecilerin karşılaştıkları finansal sorunları geniş bir şekilde incelemektedir. Ayrıca Sermaye Piyasası Kurulu'nun çalışmalarıda dikkate alınarak küçük işletmelerin finansal problemleriyle başa çıkmaları için çözüm önerilerinde bulunmuştur. Bu işletmeler finansal güçlüklere karşı leasing, factoring, franchising gibi modern finansman tekniklerini kullanmalıdırlar. Ayrıca, küçük işletmelerin sorunlarının çözümünde bir risk sermayesi şirketi kurulması önerilmiştir.

1.Giriş

Sanayinin temel taşı olan Küçük ve Orta Boy İşletmeleri (KOBİ) Gümrük Birliği (GB)'nin ardından, piyasaların yoğun rekabete yolaçmasıyla, güçlüklerle karşılaşabilirler. Ekonomik sürecin her döneminde ülkemizde KOBİ'ler; ekonomik, politik ve sosyal önemlerini korumaktadırlar. İstihdamdan, girdi tedarikine, üretimden pazarlamaya, mevzuat teşviklere, finansman ihracata kadar halen önemli sorunları bulunan KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri değerlendirilmiştir.

Çalışmada önce KOBİ kavramı ve özellikleri belirtilerek, Türkiye'de KOBİ tanımı ve kullanılan ölçüler, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi, GB sürecinde AB'nde KOBİ'lere yönelik politikalar ve ülkemizde KOBİ'lere finansal destek sağlayan bazı kuruluşların tanımı yapılmıştır. Ayrıca GB sürecinde KOBİ'lerin Finansman sorunlarının neler olduğuna da yer verilmiştir. Bu sorunların çözümü ise finansal teknikler ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun yaptığı çalışmalar bazında ayrı ayrı ele alınmıştır.

2. GB SÜRECİNDE KOBİ'LER

2.1. KOBİ Kavramı ve Özellikleri

Küçük İşletmeler; zamana, ekonominin yapısına, sektörlere, araştırmalara ve kişilere göre çok farklı konum arzettiklerinden tanımlamaları da oldukça zor olmaktadır (Özkol, 1991.s.269).

Küçük işletme kavramına geniş bir açıdan bakıldığında, bir ülkenin kendi içinde de evrensel bir tanımın kullanılması gerekmeyebilir. Çünkü sürekli değişen ve gelişen bir ortamda, değişik teknolojik özelliklere sahip üretim sektörlerinde ve ekonominin içinde bulunduğu gelişme devresinde farklı büyüklük ölçüleri kullanılması da doğaldır. Ancak bir ülkede belirli bir dönem içerisinde ortak kabul görmüş bir tanım geliştirmenin o ülkenin işletmelerine ait sorunların hem analiz ve teşhisinde, hem de çözümlerin geliştirilmesinde önemli yarar sağlayacağını da dikkate almak gerekir (Dinçer ve Şeşan, 1991, s.6-8). Kullanılan ölçütler ülke içinde ve ülkeler arasında farklılıklar göstermesine rağmen, yine de işletme büyüklükleri arasında sınırlar çizilmesi ve bir tanımlamaya gidilebilmesi amacıyla belli kriterlerden yararlanılmaktadır. Bu kriterleri niceliksel ve niteliksel olarak iki guruba ayırmak mümkündür (Alpugan, 1988, s.2).

> Niceliksel tanımlama ölçülerini; işletmede çalıştırılan personel sayısı, personele ödenen ücret ve maaşların tutarı, belirli bir süre içerisinde kullanılan hammadde tutarı, işletmenin üretim miktarı, satışların tutarı, kullanılan makinaların miktarı ve güçleri, biçiminde özetleyebiliriz.

Niceliksel tanımlama ölçülerini; işletmede çalıştırılan personel sayısı, personele ödenen ücret ve maaşların tutarı, belirli bir süre içerisinde kullanılan hammadde tutarı, işletmenin üretim miktarı, satışların tutarı, kullanılan makinaların miktarı ve güçleri, biçiminde özetleyebiliriz. Niteliksel yönden tanımlama ölçüleri ise bağımsız yönetim, işletmenin çalışmalarını yöresel olarak sürdürmesi, işletmenin çalışmalarını sürdürdüğü iş kolu içersinde küçük bir yere sahip bulunması, işletme sermayesinin tümünün veya büyük bir bölümünün işletme sahibine ait olmasıdır.

Küçük işletmelerin yukarıdaki tanımlama ölçülerinin sınırları da ülkeler arasında değişiklik gösterebilmektedir. Genelde çalışan işgücü sayısı ve satış tutarları gibi ölçülerden hareket edilmektedir.

Avrupa Birliği(AB) ülkelerinde genel kabul görmüş olan ölçülere göre işletme büyüklüğü için çalışan sayısının esas alınması halinde ise, 99 ve daha az sayıda çalışanı olan işletmeleri küçük; 100 ve 499 arasında olanları orta; 500 ve daha fazla çalışanı olan işletmeleri de büyük işletme olarak tanımlamak mümkündür(Fırat, 1995, s. 37.).

KOBİ'lerin bu tanımsal ölçülerinden hareketle en önemli özelliklerini; sermayelerinin küçük olması, az sayıda işçi çalıştırmaları, yetersiz teknoloji ile üretim

yapmaları, bağımsız bir yapılarının olması, pazar paylarının küçük olması, çalışanlara ödenen ücretlerin nispi olarak düşük olması, ve finansman sıkıntısı içinde olmaları biçiminde özetleyebiliriz.

2.2. Türkiye'de KOBİ Tanımı ve Kullanılan Ölçüler

Ülkemizde küçük işletmeleri tanımlamada geçerli olacak standart bir ölçüt bulunmadığı gibi, niteliklerini belirten resmi bir tanım da mevcut değildir. Bu nedenle konu üzerinde yapılan araştırmalarda ve konuyla ilgilenen kurumların çalışmalarında değişik kriterlerin esas alındığı gözlenmektedir. Ülkemizde işletmelerin büyüklüklerini ifade edecek standart bir ölçüt bulunmamasına rağmen, işletmeleri büyüklüklerine göre sınıflara ayıracak yasalar, yönetmelikler ve tüzükler mevcuttur. Küçük işletmelerin tanımını yapan yasaların başlıcaları; Türk Ticaret Kanunu, Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu, Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanunu, Gelir Vergisi Kanunu, Sanayi Sicili Kanunu, Belediyeler Kanunu dur(Alpugan, 1988, s.4-5).



Yukarıdaki kanunların hepsi küçük işletmeleri belirlemede kullandıkları kriterleri kendi amaçlarına göre belirlemiş ve kullanmışlardır. Bunun için konuya ilişkin mevcut kanunlar Türkiye'de işletmelerin büyüklüklerini belirlemede kesin ölçüler getirmemektedirler. Ülkemizde yasal tanımlamalardan başka, bazı kurumların işletme büyüklüklerini belirlemek amacıyla belirli niceliksel ölçülerden yararlanılmıştır.

Bu kurumlardan Devlet İstatistik Enstitüsü(DİE), 1927 yılında gerçekleştirdiği sanayi sayımında dört ve daha az işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme olarak tanımlamıştır. 1927 yılında DİE küçük işletme tanımında işçi sayısını esas alırken, 1950 sanayi sayımında motor gücü, 1963'de işçi sayısı, 1970'de işçi sayısı ve kullanılan motor gücü, 1980'de işçi sayısı ve 1983 yılında yapılan sanayi sayımında ise orta ölçekli işletme kavramına da yer verilerek, bu sayımda nicel ölçü olarak işletmede çalıştırılan işçi sayısı benimsenmiştir.

1988 yılında Halk Bankası küçük sanayi tanımına yeni bir boyut getirmiştir. Bu boyuta göre, çalışan işçi sayısına göre 50'den az ve makina parkı bilanço değerine göre ise azami 250 milyon TL olan işletmeler küçük ölçekli işletme, 50-99 arası işçi çalıştıran ve azami 2,5 milyar TL makina parkı değerine sahip işletmeler orta ölçekli işletme, 100 ve daha çok işgücü çalıştıran ve 2,5 milyar TL'den çok makina parkına sahip işletmeler büyük işletme olarak kabul edilmiştir. Sanayi ve Kredi Bankasının tanımına göre ise, maksimum 350 bin dolar değerinde makina parkına sahip işletmeler küçük sanayi işletmeleri olarak kabul edilmektedir.

1990 yılında 3624 sayılı yasa ile kurulan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB) tanımında, 1-50 personel çalıştıran sanayi işletmeleri küçük ölçekli, 51-150 personel çalıştıranlar ise orta ölçekli olarak nitelendirilmiştir.

Dünya Bankası tarafından 1989 yılında Türkiye için hazırlanmış raporda ise, 1-50 işçi çalıştıranlar orta ölçekli işletme, 200'den çok işçi çalıştıran işletmeler de büyük işletme olarak benimsenmiştir(Müftüoğlu, 1994, s. 413-417).

Yukarıdaki açıklamalara göre, ülkemizde küçük işletmeleri tanımlamada konuyla ilgilenen kurumlar farklı ölçüleri esas almaktadır. Farklı kriterler kullanılmasındaki nedenin ise kurumların amaçlarıyla ilişkili olduğu söylenebilir.

2.3. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

Küçük işletmeler, yıllar boyunca ekonomik gelişme sürecinde bir ilk aşama olarak değerlendirilip ve bu süreçle çok sınırlı bir ilgilerinin bulunduğunun öne sürülmesine karşın, ülkenin sanayi ve kalkınmasında önemli paya sahiptirler(Buçukoğlu, 1995,s.26). Geçmiş yıllarda gerçekleştirilen sanayi ve işyerleri sayımlarına ilişkin veriler incelendiğinde bu durum açıkça görülmektedir. Şöyleki; 1970, 1980 ve 1985 yıllarında yapılan genel sanayi ve işyerleri sayımına göre, imalat sanayinde işyeri sayısı %'si olarak sırasıyla 1970 %97.3, 1980 %95.3 ve 1985'de ise %94.5'i küçük işletmeler

teşkil etmektedir. Ayrıca çalışanlar bazında ise 1970 yılında %39,1'i, 1980'de %38,3'ü ve 1985'de de %33,5'i küçük işletmelere aittir(Oktav ve Diğerleri, 1990, s.10).

İmalat işletmelerinde çalışanlar ile bu işletmelerin oluşturdukları katma değeri içeren veriler incelendiğinde daha ilginç sonuçlarla karşılaşılmaktadır. İmalat sektöründeki toplam işletmelerin %97,25'ini oluşturan küçük işletmelerin bu sektördeki toplam katma değerin %11,68'ini yaratabildiklerini kabullenmek, Türkiye'nin mevcut şartları da gözönüne alındığında, oldukça güç olduğu söylenebilir. Öncelikle, DİE'ne gerçek bilgilerin verilmeyişi ve küçük işletmelerin birçoğunda ayrıntılı maliyet hesaplayabilecek muhasebe sisteminin bulunmaması sözkonusu değerin belirlenmesinde önemli bir eksikliği oluşturmaktadır. Yeni üretim teknolojisi kullanan, büyüklüğün sağladığı daha düşük maliyetlerle kitle üretimi yapabilen büyük işletmelerin yarattıkları katma değerin küçük işletmelere oranla daha yüksek olması doğaldır(Alpugan, 1988, s.17-19).

Özetle, küçük işletmeler, yapıları gereği ekonomik, sosyal ve politik yaşamın vazgeçilmez önemli bir bölümünü oluşturmakla birlikte, iktisadi kalkınma, yapısal değişim, teknolojik yeniliklere uyum ve yaşam şartlarının geliştirilmesinde itici güç rölünü de üstlenmektedir(Erkan, 1990, s.29).

Task Force'nin çalışmaları; işletmecilik ruhunun desteklenmesi, yönetimsel ortamın geliştirilmesi, sosyal ortamın geliştirilmesi, vergi alanındaki düzenlemeler, şirketler hukukunun benimsenmesi ve rekabet politikaları biçiminde özetlenebilir.

2.4. GB Sürecinde AB'nin KOBİ'lere Yönelik Politikaları

AB'nın KOBİ'lere yönelik programları; piyasa üretim şartlarının geliştirilmesi, finansal imkanların artırılması ve yenileşme çalışmalarının desteklenmesi olarak üç amaca yöneliktir(Aslan, 1996, s.24.).

Çalışmamızda bu amaçların gerçekleştirilmesine yönelik olarak AB'nın uyguladığı politikaları inceleyeceğiz. KOBİ'lere yönelik olarak destek programlarının başında, 20 Ekim 1986 tarihinde KOBİ'lerin gelişmesine yönelik hedefleri belirlemek amacıyla kurulan TASK FORCE gelir. Task Force'nin çalışmaları; işletmecilik ruhunun desteklenmesi, yönetimsel ortamın geliştirilmesi, sosyal ortamın geliştirilmesi, vergi alanındaki düzenlemeler, şirketler hukukunun benimsenmesi ve rekabet politikaları biçiminde özetlenebilir. KOBİ'leri yönlendirme programlarının ikincisi, bu işletmelerde sermaye birikiminin oluşturulması ve pazardaki değişime uyum sağlayacak esnek yapı kazandırılmasıdır. Bu kapsamda eğitim faaliyetleri olarak Mesleki Eğitimi Geliştirme Avrupa Merkezi değişik şehirlerde programlar vermektedir. Ayrıca bu faaliyetlere Avrupa Sosyal Fonu tarafından katkı da sağlanmaktadır. KOBİ'ler ile Topluluk arasında bir iletişim sistemi kurulması için de Topluluk Enformasyon Merkezinin oluşturulması amaçlanmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin finasman sıkıntıları nedeniyle; kredilerin daha verimli kullanılması, ortak sermaye katılımlarının desteklenmesi ve KOBİ'ler için ikincil pazarların geliştirilmesi düşünülmektedir.

AB, genel politikalarının yanısıra KOBİ'lerin sınırlı finansman kaynaklarını gözönüne alarak, Birlik genelinde finansal açıdan destekleyici bazı teşvik politikaları benimsemiştir. AB Komisyonu tarafından onaylanan KOBİ'lere yardım amacıyla verilen bu teşviklerin başlıcaları şunlardır(Antalya Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği, 1996, s.56-58.):

-Küçük işletmelerin kurulması için hibe, düşük faizli kredi ya da kredi garantisi,

-Sermaye piyasalarından ya da bankalardan kolayca kredi bulabilen büyük işletmelerle başa çıkabilmesi için, KOBİ'lerin yatrımlarına düşük faizli kredi veya kredi garantisi,

-Risk sermayesinin küçük sanayiye aksamasını sağlamak için kamu desteği,

-Teknolojik ve finansal açıdan içerdikleri yüksek risk nedeniyle, hükümet desteği almaksızın yürütülemeyecek, KOBİ'lerce girişilen yenilik projelerine düşük faizli kredi sağlanması,

-Enerji ve hammadde tasarrufu sağlayacak yatırım projelerine düşük faizli kredi ve yardımlar,

-Küçük işletmelerin yönetim ve satış politikasını, dış danışmanlık aracılığıyla geliştirilmesinin maliyetini azaltmaya yönelik yardımlar.

2.5. Ülkemizde KOBİ'lere Finansal Destek Sağlayan Bazı Kuruluşlar

Ülkemizde, 1994 yılı Aralık ayında Alman Milli Prodüktivite Merkezi(RKW) ve Türkiye Orta Ölçekli

İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV)'nın ortaklaşa yürüttüğü "KOBİ Danışmanlık Hizmetleri Projesi" ile KOBİ'lerin geliştirilmesi, desteklenmesi, rekabetçi yapıya kavuşturulması, örgütlenmesi ve verimliliğin artırılması için danışmanlık hizmetleri verilmektedir(Minibaş, 1995, s.37-38.). Ayrıca KOSGEB, Halk Bankası,Ticaret ve Sanayi Odaları, Milli Prodüktivite Merkezi, Esnaf ve Sanatkârlar Dernekleri ve Eximbank tarafından KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarını gidermek için kredi sağlanmaktadır.

Ülkemizde KOBİ'leri destekleyen genel teşvik sistemi, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile DPT tarafından oluşturulmuştur. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük Sanayiyi Geliştirme Merkezi(KİSGEM) ve Organize Sanayi Bölgeleri(OSB) ile küçük girişimciye alt yapı sağlayarak, teknik yardım yaparak destek olmaktadır. KOBİ'lere yönelik bu hizmetler; danışmanlık hizmetleri, laboratuvar hizmetleri, pazarlama hizmetleri, proje ofisi firmaları kurulması, enerji tasarrufu sağlayıcı cihaz üreticilerinin teşviki ve istihdam rehberliği firmalarının kurulması biçiminde özetlenebilir. Ayrıca finansal yardımlar Halk Bankası ve Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası(DESİYAB) tarafından gerçekleştirilmektedir. Ziraat Bankası da bazı konuları itibariyle küçük tarım işletmelerine destek vermektedir(Özkök, 1992, s.220).

Halk Bankası, kuruluş amacının bir gereği olarak kaynaklarının önemli bir bölümünü KOBİ'lere finansal destek şeklinde vermektedir. Ayrıca bu kurum, KOBİ'lerin örgütlenmesine yardımcı olmak, kredi ihtiyaçlarını karşılamak, eğitimlerine yardımcı olmak, pazarlama çalışmalarına katkıda bulunmak, danışmanlık hizmeti vermek, proje ve teknik bilgi akışıyla desteklemekle görevlendirilmiştir. Her ne kadar Halk Bankası'nın görevleri arasında KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere bu işletmelere katılma yer alıyorsa da, banka faaliyetlerinin daha çok kredilendirme alanında yoğunlaştığı bilinmektedir.

KOBİ'lerin bu finansman ihtiyacını sermaye piyasasından sağlaması imkansız olduğu için, finansal piyasalarda yararlanacağı tek kaynak banka kredileridir

Halk Bankası KOBİ'lere finasman sağlamada önemli bir yere sahip ise de, bu katkı ülkemiz genelinde yetersiz kalmaktadır. İmkanların sınırlı olması nedeniyle Halk Bankası'nın katkı oranını yükseltmesi zordur. Bu açıdan da risk sermayesi finansmanının geliştirilmesi ve özendirilmesi faydalı olur. Ayrıca risk sermayesi finansı çerçevesinde devletin sırtındaki finansal yük de azalacaktır. Çünkü risk sermayesi ortaklığı KOBİ'lere katılmak üzere gerekli kaynağı tasarruf sahiplerinden temin ederek fonlar oluşturacaktır. Bu nedenle Halk Bankası'nın risk sermayesi modelinde faaliyet gösterebilecek bir biçimde yeniden düzenlenmesi yararlı olacaktır.(Fettahoğlu, 1992, s.48-49).

Küçük girişimcileri destekleyen bir kuruluş da Teşebbüsü Destekleme Ajansı(TDA) dır. 1986 yılında İş Vakfı tarafından kurulan bu ajans, özellikle yeni teknoloji alanında kendi işini kurmak yada kurulu işini genişletmek isteyen grişimcilere çok yönlü destek sağlayan bir organizasyondur. Çok yönlü destek ise, finansal destek yanında pazarlama, eğitim, işyeri, personel ve teknik konuları içermektedir(Alpugan, 1988, s.279-280).

3.GB SÜRECİNDE KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI

Finansman sorunu KOBİ'ler için çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşamları boyunca faaliyetlerini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sorunların bir kısmı işletme yöneticilerinin yönetimsel yeteneklerinin, özellikle finans konusundaki bilgi ve deneyimlerinin eksikliğinden kaynaklanmaktayken, diğer bölümü genel olarak ülkede izlenen ekonomik politikalara bağlı bulunmaktadır(Oktav ve Diğerleri, 1990, s.22). GB sürecinde KOBİ'lerin finansman sorunlarını; işletme sermayesi ve özkaynak yetersizliği, yabancı kaynak tedarikindeki güçlükler ve maliyetlerin yüksekliği, tipik yatırım senaryosu ve yatırım zamanlamasında yapılan hatalar olmak üzere üç aşamada toplamak mümkündür(İner, 1991, s.15.).

Birinci aşamada KOBİ'lerin önemli miktarda ihtiyaç duydukları özsermaye ve işletme sermayesi açısından sermaye piyasalarından yararlanma imkanları sınırlıdır. Gerek aracı kurumlar gerekse tasarruf sahipleri, riskli gördükleri için bu tür işletmelerin menkul kıymetlerine de rağbet etmemektedirler. Ayrıca işletme yöneticilerinin finans konusunda yeterli bilgilerinin olmayışı sağlıklı bir bütçe oluşturmayı engellemekte ve harcamaların gelişi güzel yapılmasına neden olmaktadır(Ertuna, 1993, s.59). Öte yandan KOBİ'ler ilk yatırım tutarını ya da kuruluş sermayesinin finansman kaynağını genellikle kişisel tasarruflardan, akraba ve dostlardan tedarik etmektedirler. Bu nedenle yeni ortak olarak finans sorununa çözüm bulmada hiç çaba sarfet-

mezler.

İkinci olarak, KOBİ'lerin kuruluş sermayesini sağlama konusundaki sorunlarına ek olarak, ülkemizde izlenen ekonomik politikalar ve yaşanan yüksek enflasyona bağlı olarak, yabancı kaynağa olan ihtiyaç artmaktadır. KOBİ'lerin bu finansman ihtiyacını sermaye piyasasından sağlaması imkansız olduğu için, finansal piyasalarda yararlanacağı tek kaynak banka kredileridir (Oktav ve Diğerleri, 1990, s.23-24). Bankalar ise, küçük müşteri yerine, az sayıda büyük müşteriyle çalışma eğilimindedirler ve riskli gördükleri KOBİ'lere ancak teminat (gayrimenkul ipoteği) yoluyla kredi vermektedirler. Oysa, ülkemizin genel çıkarları açısından KOBİ'lerin ellerindeki gayrimenkul gibi atıl yatırımlardan vazgeçerek makina ve techizata yönelmeleri, böylelikle de teknolojilerini yükselterek verimliliklerini artırmaları rasyonel bir yoldur. Fakat mevcut kredi uygulamaları bu süreci engellemektedir. Öte yandan kredi tedarik etseler bile, kredi maliyetlerinin olağanüstü yüksek olması da KOBİ'lerin karşılaştığı diğer bir sorundur (Ertuna, 1993, s.59). Ayrıca, hisse senedi, tahvil gibi sermaye piyasası araçlarını çıkarma imkansızlığı ve şirketleşme fikrine açık olmamaları finansal çözümü zorlaştırmaktadır.

KOBİ'lerin banka ilişkilerinde önemli bir sorunu, bankaların danışmanlık hizmetlerinden yararlanamamalarında yatmaktadır. Genellikle finansal konularda uzman personele sahip olmayan bu işletmeler, mevcut finansman alternatiflerini yeterince değerlendirememekte ve bu konudaki optimum kararlara ulaşmada güçlük çekmektedirler. Bu şartlar altında çalışan KOBİ'ler borçlanmaktan çekinmekte ve kısıtlı olan özsermayeleri ile çalışmayı yeğlemektedirler. Bu tutum ise KOBİ'lerin büyüme imkanlarını yeterince değerlendirememelerine neden olmaktadır(Müftüoğlu, 1994, s.271).

Böylece üçüncü aşama olan yatırım ve yatırım zamanlamasında yapılan hatalardan kaynaklanan finansman sorunu gündeme gelmektedir. Şöyleki, cebinde parası olan kişi kendisini bir girişimci olarak göstermekte ve o esnada piyasada en karlı görünen ürüne yatırım yapmaktadır. Sonuçta ise, ayrıntılı fizibilite çalışmalarının yapılmayışı bu işletmeleri zor duruma düşürmektedir. Bu tipik yatırım senaryosunun değiştirilmesi, başta işletmeleri bilgilendirmek, daha sonra da bu bilgilere dayanılarak etkili fizbilite çalışmalarının yapılması ve yenilik potansiyelinin değerlendirilmesi gerekir(Müftüoğlu, 1994, s.208-209).

4. GB KAPSAMINDA KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜ

4.1. Finansal Teknikler Açısından KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözülmesi

4.1.1. Kiralama(Leasing)

İşletmeler için bir varlığın mülkiyetinden çok işlet-



me faaliyetinde kullanımı önemli olduğundan, bu varlığın kullanımını elde etmenin yolu o varlığı satın alma ya da kiralamaktır (Brigham, 1989, s.525). İşte KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözmede finansal tekniklerin başında kiralama(leasing) olgusu gelmektedir.

Dar anlamda leasing; yatırımcıya, özellikle finansal gücü zayıf olan yatırımcılara kiralama yoluyla yatırım araçlarını tedarik etmeye imkan veren, bir ayni kredi sistemidir. Leasing sistemini düzenleyen ana kaynak ise, 1985 yılında yayımlanan 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunudur(Karal, 1987, s.44-45). Çalışmada kiralamanın hukuksal yönü değil, KOBİ'lerde finansman sorununu çözmede bir araç olarak ele alınacaktır.

Ülkemizde leasing özellikle küçük ve orta ölçekli sanayicilerin ilgisini çekmiş, yatırım yapmaya gücü yetmeyen ancak kira ödemeye gücü yeten sanayiciler için, diğer kredilendirme yöntemlerine karşı alternetif oluşturmaktadır. Geniş anlamda leasing kavramı, taşınır ya da taşınmaz malların finansal kurumlar ya da sözkonusu malların üreticisi tarafından kiraya verilmesi ve kiracı tarafindan kullanılması olayıdır. Bu işlemde, kiralayana leasing vericisi, kiracıya da leasing alıcısı denilmektedir(Berk, 1990, s.322).

İlkemizde, KOBİ'ler eski teknoloji ile çalıştıkları için, kiralama aracılığıyla eskiyen teknolojilerini yeni ile değiştirme imkanına sahiptirler. GB sürecinde finansal kiralama yöntemiyle KOBİ'ler, bir yandan yeni teknoloji kullanırken diğer yandan da sahip olduğu kaynakları sabit varlıklara bağlamak zorunda kalmayacaktır (Kozak, 1993, s.18). Böylece KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda rekabet etme güçleri artacak, finansal açıdan ise nakit akışları hızlanacağından, işletmelerin likiditesi artacak ve işletmelerin elindeki fon kaynaklarının genişlemesine yardımcı olacaktır.

KOBİ'ler, imtiyaz veren işletmenin sahip olduğu bilgi birikiminden, yönetim becerisinden, pazarlama ve reklam üstünlüklerinden, müşteri potansiyelinden ve finansman imkanlarından yararlanma hakkına sahiptirler. Böylelikle uluslararası işletmecilikte daha çok yatay bütünleşme biçiminde kendisini gösteren franchising sistemi sayesinde pazarlama, satış geliştirme, personel ve finansman gibi sorunları bulunan özellikle KOBİ'lerin rekabet güçlerini artıracaktır

4.1.2. Factoring

KOBİ'lerin finansman sorunlarını gideren araçlardan ikincisi factoring'dir. Factoring, alacakların bir factoring kuruluşuna temlik edilerek satılması ve bunun karşılığında factoring kuruluşundan finansman, borç takip, tahsil ve risk üstlenme hizmetleri almasına denilmektedir (Öndeş, 1994, s.20). Tanımda görüldüğü gibi, alacağı satın alan kurum "factor", factor'un sözleşme yaptığı mal veya hizmet satışından alacağı bulunan kişi "satıcı" ve factor kurumun müşterisi olan satıcının mal veya hizmet alımından dolayı satıcıya karşı borçlu bulunan kişi "borçlu" olmak üzere üç tarafı bulunmaktadır(Fettahoğlu, 1988, s.139).

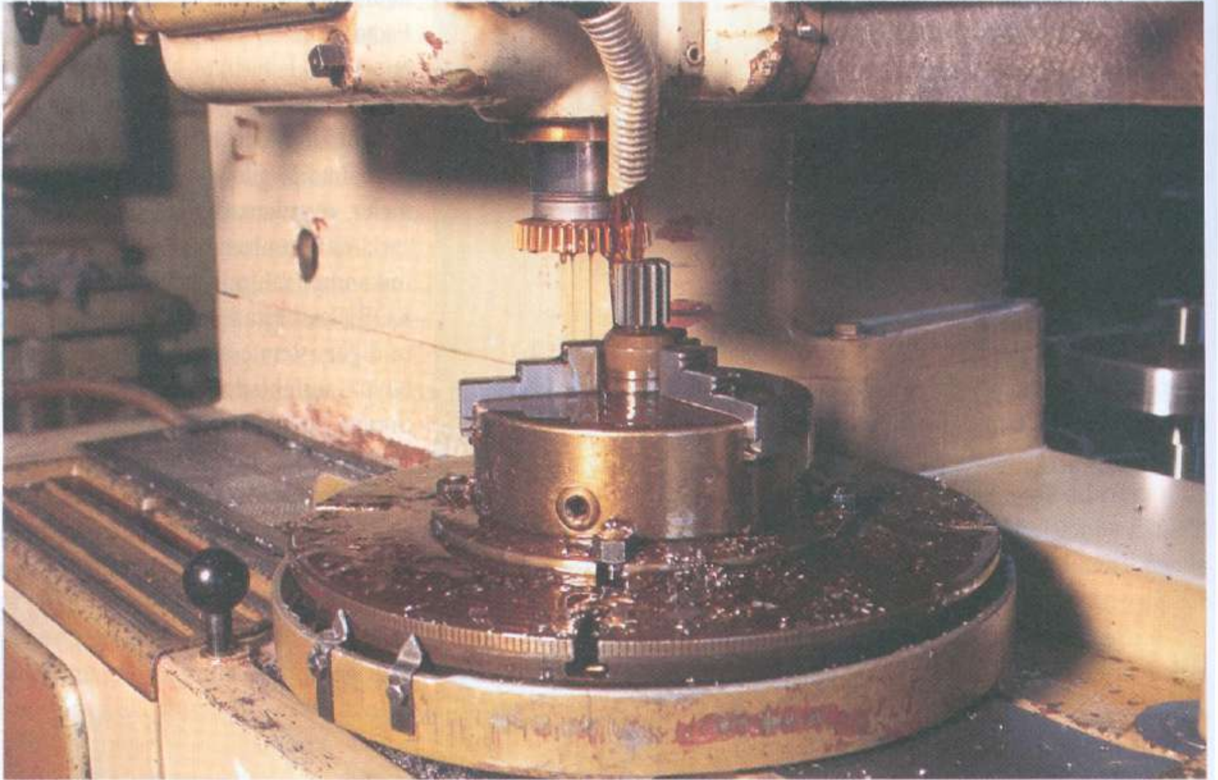
Factor, factoring hizmetlerinin üç temel işlevi olan finansman kolaylığı, hizmet fonksiyonu ve riske katlanma işlevlerini yerine getirmektedir. Factor kuruluş satıcının yüklemelerini onaylamakla birlikte, alacakların riskini de tamamen üzerine almaktadır (Küçükkiremitçi, 1991, s.7).

Bilindiği gibi, büyük ölçekli işletmeler, uygulamada finansman ve pazarlama sorunlarını rahatça çözebilme imkanına sahiptirler. Buna karşılık KOBİ'ler, başta finansman olmak üzere diğer işletme sorunlarını çözmekte büyük zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Soruna bu açıdan yaklaşacak olursak, özellikle GB kapsamında Türkiye gibi KOBİ'lerin egemen olduğu bir ekonomide, factoring'in işletmelere önemli kolaylıklar sağlayacağını söyleyebiliriz(Apak, 1995, s.89). Factoring yoluyla sağlanan fonların maliyeti, senet üzerine avans alınması işlemlerine oranla yüksek olmasına karşın, bu finansman tekniği, dış pazarlarda uzmanlaşmış factor sayesinde özellikle KOBİ'lerin bu pazarlara girme şansı açısından cazip görülmektedir. Ayrıca alacakların güvence gösterilerek kredi sağlanması, KOBİ'lerin finasman sorunlarını çözmeye katkıda bulunarak yeni boyut katmıştır. GB'ne geçişte diğer finansman kaynaklarından yararlanamayacak durumda olan işletmeler, bu yolla finansman sağlayabilmektedirler (Akgüç, 1989, s.496-497).

4.1.3. Franchising

KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözmede üçüncü araç ise franchising'dir. Franchising, belirli bir ülke içinde üretilen mal ve hizmetleri pazarlamak için, başka

bir bölgede bu ürünün ticari marka ve patentinin kullanılarak mal üretim ve tanıtımı ve bu konu ile ilgili diğer faaliyetleri kapsayan anlaşma olarak tanımlanmaktadır (Hailes and Hubbard, 1983, s.318). Franchising anlaşması, doğrudan doğruya ya da dolaylı olarak finansal telafi karşılığında imtiyaz veren (franchisor) konumundaki teşebbüs tarafından imtiyaz alan (franchisee)'a belirlenmiş ürün ya da hizmet çeşitlerini ticarileştirme doğrultusunda kullanma hakkını veren sözleşmedir (İktisadi Kalkınma Vakfı, 1995, s.121). Bu sözleşme bir yılla sınırlı olabileceği gibi süresiz de olabilir. Franchiselar ise hukuku ömürleri boyunca değil ekonomik ömürleri boyunca itfa edilmektedir(Horngren and Sundem, 1990, s.341.).



Franchising aracılığıyla yabancı pazarlara girmek isteyen KOBİ'ler, hiç bir maddi yatırım yapmadan kendi isimlerini taşıyan işyerlerini oluşturabilmektedirler. Dolayısıyla GB sürecinde franchising sistemiyle başka pazarlarda faaliyet göstermek daha kolay ve risksiz görünmektedir (Özalp ve Diğerleri, 1993, s.207.). Ayrıca KOBİ'ler, imtiyaz veren işletmenin sahip olduğu bilgi birikiminden, yönetim becerisinden, pazarlama ve reklam üstünlüklerinden, müşteri potansiyelinden ve finansman imkanlarından yararlanma hakkına sahiptirler. Böylelikle uluslararası işletmecilikte daha çok yatay bütünleşme biçiminde kendisini gösteren franchising sistemi sayesinde pazarlama, satış geliştirme, personel ve finansman gibi sorunları bulunan özellikle KOBİ'lerin rekabet güçlerini artıracaktır(Kozak, 1993, s.19). Sonuçta bu tür işletmelere GB sürecinde avantaj sağlayacaktır.

4.2. Sermaye Piyasası Kurulu'nun Yaptığı Çalışmalar Bazında KOBİ'lerin Finasman Sorunlarının Çözülmesi

4.2.1. Kayıtlı Sermaye

Sermaye Piyasası Kurulu'nun çalışmalarından birisi de, şirketlerin sermaye artırım işlemlerinde kolaylık sağlamak amacıyla kayıtlı sermaye sistemini getirmiş olmasıdır. Bu sistemde, şirket yönetim kurulu kararıyla, esas sözleşmede belirtilen sermaye tavanına ulaşıncaya kadar sermaye artışına izin verilmektedir. Sistemin KOBİ'lere sağladığı yarar, bu işletmelerin genellikle yatırım aşamasında olmaları, birden bire büyük miktarda sermayeyi bir araya getirip koyamamaları ve gelecekteki nakit ihtiyaçlarını tam olarak tahmin edemedikleri için, kısa aralıklarla ve düşük tutarlarda sermaye artırımına imkan vermesidir(Ertuna, 1993, s.61.). Böylece sermaye artırımı sayesinde KOBİ'ler GB'ne finansal açıdan avantajlı konumda girerler.

4.2.2. Hisse Senedine Dönüştürülebilir Tahvil

Sermaye Piyasası Kurulu'nun KOBİ'lere yönelik yaptığı çalışmalardan en önemlisi hisse senedine dönüştürülebilir tahviller(HDT) dir. HDT, sahibine belli bir süre ile sınırlı olmak üzere elindeki tahvili hisse senedi ile değiştirebilme hakkı veren bir tahvil türüdür. Bu tür menkul kıymet genellikle piyasadaki kredi itibarı düşük işletmeler tarafından başvurulan bir finansman aracıdır(Oğuz, 1990, s.10.). Bu tür yatırım aracılığı ile yatırımcı tahvil gibi menkul kıymetlerin gelir yönünden belirli olma niteliğini, hisse senetlerinin değer kazanma potansiyeli ile birleştirme imkanına sahiptir (Bozkurt, 1988, s.227.). Öte yandan HDT, yatırımcıya makul bir sürede şirketin gelişimini izleyip ona göre ortaklık kararı verme ve aynı zamanda geçen süreyi nemasız bırakmama imkanı sağlamaktadır. Bu özelliği ile bu araç KOBİ'lere sermaye piyasalarına girmekle kolaylık göstermektedir(Ertuna, 1993, s.62.). Ancak bu sermaye piyasası aracının tam anlamıyla tanınmamış olması, GB sürecinde KOBİ'lerin finansman sorununu çözmede rağbet görmemesine neden olmuştur. Böylece yatırımcının bu tür sermaye piyasası araçlarına ilgisini artırmak için bilgilendirilmesi gerekir.

4.2.3.Varlığa Dayalı Menkul Kıymet

KOBİ'lerin finansman sorununu çözen sermaye piyasası araçlarından birisi de Varlığa Dayalı Mankul Kıymetler (VDMK) dir. VDMK, ihraççıların, kendi ticari işlemlerinden doğmuş alacakları SPK tebliği çerçevesinde temellük edecekleri alacaklar karşılığında ihraç edilen kıymetli evraktır (1992 Tarih 21301 Sayılı Resmi Gazete Seri 3 Tebliğ No:14, m.3.).

VDMK ihracıyla, KOBİ'lerin alacaklarını temellük etmek suretiyle sistemden doğrudan yararlanmalarını sağlamak ve diğer taraftan da Halk Bankasına bu tür işletmelere verdiği krediler karşılığında VDMK çıkarma yetkisi tanıyarak kredi maliyetinin düşürülmesi amaçlanmıştır (Ertuna, 1993, s.62.). VDMK, özellikle finans dünyasının en büyük gelişmesini teşkil eden menkul kıymetleştirme olgusu açısından ülkemizin bu gelişmeye ayak uydurmasını sağlayan önemli bir adımdır. Ancak bu enstrümanın hedeflediği kuruluşlar, ABD'de olduğu gibi; finansal kiralama, factoring ve yaygın dağıtım yapan dayanıklı tüketim mallarının üretici ve dağıtıcıları olduğu halde ülkemizde şimdilik yalnız bankalar yararlanabilmektedir. Bunda etkili faktör, VDMK aracılığıyla fon sağlamanın maliyeti mevduat toplamanın maliyetinden düşük olduğu için, bankaların karlılığını önemli ölçüde artırmasıdır(Karslı, 1994, s.360-361.). Sonuç olarak VDMK düzenlemesinde asıl amaç olan sanayiye ucuz finansman sağlama işlevi gerçekleşmemiş ve aksine bankalara ucuz finansman sağlama görevi üstlenmiştir. Bunun için GB sürecinde VDMK mevzuatının yeniden gözden geçirilerek KOBİ'lerin menfaatlerini gözetecek şekilde düzenlemelere yer verilmelidir. Aksi takdirde bu süreçte KOBİ'lerin finansman sorununu çözüm aracı kısıtlanıp, enflasyon ve faiz maliyetlerinin artmasına neden olur.

Girişimci bir proje fikri hazırlayarak kendi bölgesinde çalışan risk sermayesi şirketine müracat ediyor. Risk sermayesi şirketinin özel ve genel kriterler sonucunda incelenen iş planı olumlu ise yatırım teklifi daha kapsamlı olarak incelenerek girişimci ile detayla görüşülüyor. Bu görüşme sonucunda bir durum değerlendirilmesi yapılarak risk sermayesi şirketinin yatırıma ne oranda ve ne amaçla katılacağı belirlenmektedir. Değerlendirme sonuçları olumlu ise, fon tahsisi kabul ediliyor.

4.2.4.Risk Sermayesi

Risk kelimesi, zarar ya da zarar olma olasılığı olarak tanımlanmaktadır(Smith and Others, 1992, s.115). Gelecekte ekonomide ve özellikle döviz kurlarındaki değişmeler belirsiz olduğu için yurt içi ticarete oranla uluslararası ticarette "risk" daha belirgin olarak karşımıza çıkmaktadır(Levi, 1990, s.4). Günümüzde ticari anlamda sınırların kalkması ve dünyadaki küreselleşme olgusu sayesinde yeni teknolojik gelişmelerden yararlanmada KOBİ'lerin riski yüksek olduğu için bu riski elimine edecek yeni bir finansal model gereklidir. İşte bu finansman aracı olan risk sermayesi GB sürecinde KOBİ'lerin uluslararası boyuttaki yatırımlarının riskini azaltmak ve kuruluş ve gelişme eğiliminde olan işletmelere finansal desteğin sağlanması açısından önem arzetmektedir.

Risk sermayesi ile KOBİ'lere finansman ve yönetim desteği sağlanarak yüksek sermaye kazançları elde etmeleri hedeflenmektedir. Ayrıca bu araç sayesinde sermaye piyasasına giremeyen ve büyüme potansiyeli olan küçük işletmelere riskli yatırımlarda provizyon

sağlanmaktadır.

Risk sermayesi, bir risk sermayedarı tarafından büyümeye yönelmiş KOBİ'lerin hedeflerine ulaşabilmesini sağlamak için ve bu işletmede küçük bir paya sahip olarak yapılan bir özsermaye ya da özsermaye benzeri yatırım biçiminde tanımlanmaktadır (Özkök, 1992, s.207.). Risk sermayesi bir işletmeye herhangi bir gelişim aşamasında katılabilir. İşletmenin içinde bulunduğu gelişim aşamasına göre risk sermayesi yatırımı; tohum sermaye(seed financing), faaliyet yapısının hazırlanmasına yönelik finansman(start up financing), büyüme ya da ikinci aşama finansmanı(expansion or second stage financing) ve üçüncü aşama finansmanı(third stage financing) olarak dört farklı biçimde uygulanmaktadır. (Fischer and Jordan, 1991, s.566).

Risk sermayesi yatırım süreci özetle şöyle oluşmaktadır. Girişimci bir proje fikri hazırlayarak kendi bölgesinde çalışan risk sermayesi şirketine müracat ediyor. Risk sermayesi şirketinin özel ve genel kriterler sonucunda incelenen iş planı olumlu ise yatırım teklifi daha kapsamlı olarak incelenerek girişimci ile detaylar görüşülüyor. Bu görüşme sonucunda bir durum değerlendirilmesi yapılarak risk sermayesi şirketinin yatırıma ne oranda ve ne amaçla katılacağı belirlenmektedir. Değerlendirme sonuçları olumlu ise, fon tahsisi kabul ediliyor. Böylece bir yatırım için gerekli olan risk sermayesi oluşturuluyor.(Fried and Hisrich, 1994, s.31).

Risk sermayesi ile geleneksel finans sisteminden kaynak sağlamada büyük güçlük çeken ve çoğu kez finansal sıkıntılar içinde varolmaya çalışan küçük ve orta ölçekli girişimcilerin bu alandaki ihtiyacı karşılanmaktadır. Böylece yeni fikirlerle dolu küçük girişimcilerin desteklenmesiyle risk sermayesi şirketlerinin ekonomiye hareket, rekabet ortamına ise canlılık getirme etkisinden faydalanılmaktadır. Daha ziyade yüksek teknolojiye yönelik yeni fikirleri olan ve geliştirme potansiyelli küçük girişimcilere risk sermayesi sağlandığı için, GB alanında rekabet avantajı elde edilmektedir.

Uluslararası rekabetin yoğunlaştığı dünyada, ülkemizin başarılı olabilmesi için, dünya ekonomisi ile entegre olması gerekir. Dünya ekonosiyle entegrasyon için bir yandan ekonomimizde piyasa ekonomisi mantığı çerçevesinde yapısal değişiklik ve düzenlemelere giderken, diğer yandan da GB sürecinde KOBİ'lere ilişkin politikalarımızı gözden geçirmeliyiz. Böylece riskli yatırımların finansmanında kullanılan özsermayenin yetersiz ve sermaye tedarikinin de sınırlı olması, risk sermayesi gibi yeni finansal araçların araştırılmasını zorunlu bir hale getirmiştir. Bunun için dünya ekonomisindeki gelişmeler çerçevesinde risk sermayesi gibi yeni yaklaşımlar geliştirmek zorundayız. Çünkü globalleşen piyasa ekonomisinin temeli olan rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi KOBİ'lerin varlığına bağlıdır. Bu bağlamda ülkemizde KOBİ'lerin finansman yetersizliği GB sürecinde özellikle küçük girişimciler açısından önem arzetmektedir.

KOBİ'lerin finansal kaynaklarının daha etkin kullanımını sağlamak için Küçük İşletmeci Kredi Garanti Fonu, KOSGEB ve Halk Bankası'nın İşbirliği ile finansal danışmanlık hizmetlerinin artırılması gerekir. Ayrıca finansal konularda uzman personele sahip olmayan KOBİ'ler, mevcut finansman alternatifleri ni yeterince değerlendirememekte ve bu konudaki optimum kararı almada güçlük çekmektedirler.

5. SONUÇ

İlkemizde KOBİ'lerin önemli sorunlarından birisi olan finansman sorunları, bu kesime sağlanan kredilerin yetersizliği yanında işletmelerin kendi kaynaklarını yaratma konusundaki girişimlerinin eksikliğinden de kaynaklanmaktadır. Buna bir yandan KOBİ'lerin orta ve uzun vadeli kredi almalarında büyük sorunlarla karşılaşmaları, diğer yandan da banka kredilerinin maliyetinin yüksek olması eklenince, finansman sorunlarının çözümünde leasing, factoring ve franchising gibi finansal tekniklerin önemi artmıştır. Ayrıca KOBİ'lerin eskiyen teknolojilerini yeni ile değiştirme imkanının yetersizliği leasing'ın GB sürecinde önemini gündeme getirmiştir. Böylece leasing aracılığıyla finansal kaynaklar arasındaki rekabet artmış ve kredi maliyetlerinde bir düşüş gözlenmiştir. GB sürecinde özellikle factoring KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir teknik haline gelmiştir. Bu aracın, kredi temin etme güçlüğü içindeki KOBİ'lerin nakit girişlerini düzenleyici bir fonksiyonu olduğunu söyleyebiliriz. Franchising tekniği sayesinde ise pazarlama, satış geliştirme, personel ve özellikle finansman gibi sorunları olan KOBİ'ler rekabet güçlerini artırabilecekleri gibi sektördeki gelişmeleri de rahatlıkla izleyeceklerini ifade etmek mümkündür.



Ülkemizde, KOBİ'lerin büyük bir bölümü finansman ihtiyaçlarını kendi kaynaklarından karşılamaktadırlar. Ancak GB ile birlikte KOBİ'lerin üretim kapasite ve kalitesinin artırılması ve maliyetlerin düşürülmesi için teknolojik yatırımlar gerekecektir. Bu yatırımların, işletmelerin özsermayesi ile finanse edilmesi, işletmeleri zor durumlara sokacağından, teknoloji geliştirici nitelikteki yatırımların düşük maliyetli kredilerle desteklenmesi gerekir. İşte KOBİ'lerin özsermayelerinin yetersiz olması GB kapsamında yeni yatırımların yapılması ve yeniliklerin izlenmesi açısından risk sermayesini gündeme getirmiştir.

Sonuç olarak KOBİ'lerin finansal kaynaklarının daha etkin kullanımını sağlamak için Küçük İşletmeci Kredi Garanti Fonu, KOSGEB ve Halk Bankası'nın İşbirliği ile finansal danışmanlık hizmetlerinin artırılması gerekir. Ayrıca finansal konularda uzman personele sahip olmayan KOBİ'ler, mevcut finansman alternatiflerini yeterince değerlendirememekte ve bu konudaki optimum kararı almada güçlük çekmektedirler. Mevcut finansman alternatiflerini yeterince değerlendirmek için de finansal konularda uzman personel çalıştırmaları önemli bir husustur.

KAYNAKÇA

AKGİÇ, Öztin., (1989), **Finansal Yönetim**, 5.Baskı, İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Yayınları No:56.

ALPUGAN Oktay., (1988), **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, Trabzon: KTİ İİBF Yayınları.

ANTALYA Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği., (1996), **"Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin Gümrük Birliği Sürecindeki Durumu"**, Küçük İşletme, Antalya Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği Yayın Organı Yıl: 2, Sayı: 5, Ocak 1996, (s.55-63).

APAK, Sudi., (1995), **Uluslararası Finansal Teknikler**, 2. Baskı, İstanbul: Bilim Teknik Yayınları.

ASLAN, Yılmaz., (1996), **"AB Rekabet Politikalarının KOBİ'lere Uygulanması, Yeni Gelişmeler ve Türk Rekabet Kanunu"**, Küçük İşletme, Antalya Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği Yayın Organı Yıl: 2, Sayı: 5, Ocak 1996, (s.23-35).

BERK, Niyazi., (1990), **Finansal Yönetim**, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

BOZKURT, İnal., (1988), **Menkul Değer Yatırımlarının Yönetimi**, İstanbul: İktisat Bankası Eğitim Yayınları No: 4.

BRIGHAM, Eugene F., (1989), Fundamentals of Financial Management, Fifth Edition, Orlondo: The Dryden Press.

BUÇUKOĞLU, Mehmet., (1995), **"İtalyan Orta ve Küçük Ölçekli ışletmelerine Genel Bir Bakış"**, Uzman

Gözüyle Bankacılık, Yıl: 3, Sayı: 12, Aralık 1995, (s.26-29).

DİNÇER, Ömer ve ŞENCAN, Hüner., (1991), **Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi**, İstanbul: MÜSİAD Yayınları No:1.

ERKAN, Mehmet., (1990), **"Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansman Sorunu ve Dış Kaynaklı Krediler"**, Anadolu Ün. Afyon İİBF Yayınları No: 7, (s.23-46).

ERTUNA, Caner., (1993), **"Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finans Politikaları"**, 2000'li Yıllara Girerken Türkiye'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Politikası-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı, Ankara: TOBB Yayınları No: 278, 27 Aralık 1993.

FETTAHOĞLU, Abdurrahman., (1988), **İşletme Finansı**, Trabzon: KTİ Basımevi.

——————————., (1992), **Riziko Sermayesi Finansı, Koşulları ve İşleyişi**, Trabzon, KOSEM.

FIRAT, Seniye Oktay., (1995), **"AB İle Gümrük Birliği Yaklaşırken Türkiye İmalat Sanayinin Seçilmiş Sektörlerinde İst Düzey Yöneticilerin Profilleri"**, Yönetim, İÜ İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi, Yıl: 6, Sayı: 20, (s.35-41).

FISCHER, Donald E. and JORDAN, Ronald J., (1991), **Security Analysis and Portfolio Management**, Fifth Edition, New Jersey: Prentice Hall, Inc.

FRIED, Vance H. and HISRICH, Robert., (1994), "Toward A Model of Venture Capıtal Investment Decision Making" **Financial Management**, Vol.23, No.3, Autumn 1994, (ss.28-37).

HAILES, William D. and HUBBARD Raymond T., (1983), **Small Business Management**, 3.edition, New York: Delmar Publishers Inc.

HORNGREN, Charles T. and SUNDEM, Gary L., (1990), **Introduction to Financial Accounting**, Fourth Edition, New Jersey: Prentice Hall International, Inc.

İKTİSADİ KALKINMA VAKFI., (1995), **Avrupa Birliği'nde İşletmelere Uygulanan Rekabet Kuralları**, İstanbul: İKV Yayınları No: 135.

KARAL, Kemal., (1987), **"Türkiye'de Leasing(Finansal Kiralama) Hakkında Bazı Tenkitler"**, **Maliye Yazıları**, Sayı: 8-9, Ağustos-Kasım 1987, (s.44-47).

KARSLI, Muharrem., (1994), **Sermaye Piyasası, Borsa, Menkul Kıymetler**, 4.Baskı, İstanbul: İrfan Yayımcılık.

KOZAK, Metin., (1993), **"Otel İşletmelerinde Finansal Kiralama(Leasing) Yönteminin Kullanımı"**, Kalkınma, Sayı: 42, Şubat 1993, (s.16-20).

——————————., (1993), **"Otel İşletmelerinde Franchising(İmtiyaz Hakkı) Uygulaması"**, **Kalkınma**, Sayı: 44, Ekim 1993, (s.17-19).

KÜÇÜKKİREMİTÇİ, Mine., (1991), **"Ticaret Finansmanında Yeni Yöntemler: Factoring ve Alternatifleri"**, **Kalkınma**, Sayı: 39, Aralık 1991, (s.6-11).

LEVI, Maurice D., (1990), **International Finance: The Markets and Financial Management of Multinational Business**, Second Edition, New York: McGraw-Hill Publishing Co.

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer., (1994), **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler**, 3.Baskı, Ankara: Desen Ofset A.Ş.

——————————., (1994), **İşletme İktisadı**, 2.Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.

MİNİBAŞ, Türkel., (1995), **"Gümrük Birliği'ne Girerken Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler"**, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Yıl: 32, Sayı: 7, Temmuz 1995, (s.35-40).

OKTAV, Mete ve Diğerleri., (1990), **Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Ankara: TOBB Yayınları No: 176.

ÖNDEŞ, Turan., (1994), **"Türk Ekonomisindeki Yeni Finansman Yöntemlerinden Factoring"**, Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi Cilt: 10, Sayı: 3-4, (s.20-26).

ÖZALP, İnan ve Diğerleri., (1993), **"Çok Uluslu ışletmelerin Yabancı Ülkeye Giriş Yollarından Biri Olan Joint Venture!in Analiz Edilmesi ve TUSAŞ A.Ş.'de Yapılan Bir Araştırma"**, Eskişehir: Anadolu İniversitesi Yayınları No: 772, AÜ İBF Dergisi, Cilt:XI, Sayı: 1-2, (s.203-224).

ÖZKOK, İbrahim Cem., (1992), **"Bir Finansman Türü Olarak Risk Sermayesi(Venture Capıtal) ve Uygulama Örnekleri"**, D.E.Ü. İİBF Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 1, (s.206-223).

ÖZKOL, Ahmet Erdal., (1991), **"İşletme Sermayesi Yönetimi ve Küçük İşletmeler"**, D.E.Ü. İİBF Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 1, (s.269-277).

SMITH, Richard K. and Others., (1992), Investments, St.Paul: West Publishing Company.

UĞUZ, Murat., (1990), **Menkul Kıymet Seçimi ve Yatırım Yönetimi**, İstanbul: Mali ve Ekonomik Yayınlar.

ÜNER, Nurel., (1991), **"Türkiye'de Küçük (ve Orta Ölçekli) ışletmelerin Genel Sorunları ve Çözüm Yolları"**, D.E.Ü. İİBF Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 2, (s.1-28).

Hazar Denizi ve Bölgesi Hukuki Statüsü ve Gelişmeleri

The Legal Status and Developments Regarding the Caspian Sea and the Region

Rıza KURTULUŞ
İslam Araştırmaları Merkezi

Here the author gives information on the legal problem among these countries from historical times to today and he analyzes today's situation. He brings up the question of whether geopolitically the Caspian Sea is a lake or a sea. He shows how legal problems among countries located on the Caspian shore developed in recent history and explains what agreements were made. In 1921 and 1940 important agreements were made, but in time they have become inapplicable. The author recommends that the countries in the Caspian region use the Caspian Sea in a peaceful way.

Jeopolitik açıdan bakıldığında Hazar Deniz ve bölgesi Dünya'nın "Heartland"ına dahil edilebilecek bir yerdedir. Ancak uluslararası ilişkilerdeki teoride bu yapılanma gündemde yerini yeni bir döneme bırakması dolayısıyla bu bölgede de bir dizi değişikliği zorunlu kılarken ortaya da yeni problemlerin çıkmasına yol açmıştır. Dolayısıyla ülkelerin bu durum karşısında politika üretmeleri sıkıntılar doğurmuştur. Soğuk savaş sonrası bölgenin Avrupa ve Asya arasındaki stratejik konumu Hazar'ı Türkiye, İran ve Rusya arasında jeopolitik çekişmenin bir merkezi haline getirdi. Bu dönemde bölgede güçlü devletlerin üstünlük sağlama girişimleri ve süper devletlerin etkin olma politikaları birçok problemi getirdi. Bu problemler kabaca politik, ekonomik ve güvenlik katogorilerine ayrılabilir. Her katogori ise içinde farklı ve zaman zaman birbirine zıt olan birçok önemli konuyu barındırmaktadır. Bütün bunların içinde belki de en önemlisi bölgenin yapısına uygun hukuki bir rejiminin varlığından yoksun olmasıdır. 1990'lara kadar bölgedeki siyasi sınırların iki devletle sınırlı olması bu konuyu bir noktaya kadar ortaya çıkarmıyor ve iki devlet ikili görüşmelerle soruna geçici de olsa çözüm buluyorlardı.

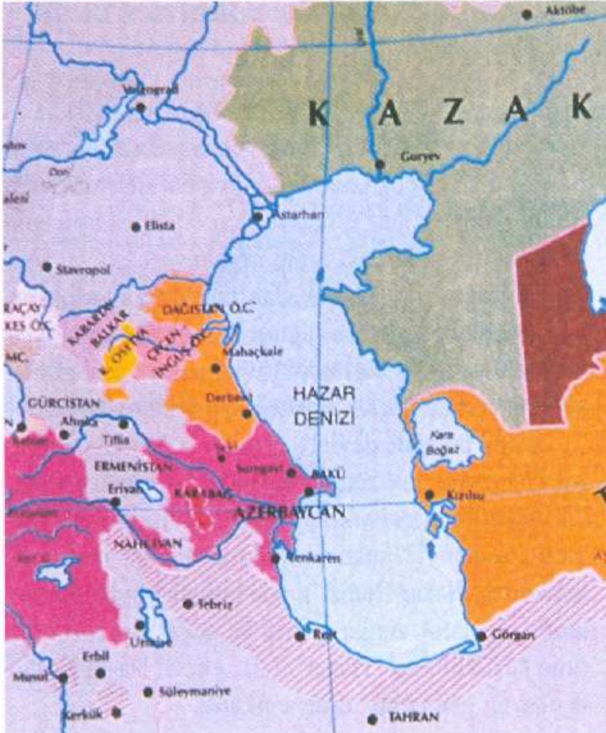
Ancak bölgede devlet sayısının çoğalması ve Hazar Denizinin çok zengin kaynaklarının gelişen teknik imkanlarla daha kolay kullanılabilinir hale gelmesi nedeniyle hukuki eksiklik kendini daha çok hissettirdi. Hazar Denizi'ninde bilinen büyük rezervlerine ek olarak zengin petrol ve doğal gaz rezervlerinin keşfedilmesi "Hazar'ın 21. yüzyıl Basra Körfezi olacağı gerçeğini" ortaya çıkardı.

Buna bağlı olarak denize sahil devletler bu kaynaklardan kullanırken diğerlerinkine zarar gelmemesini sağlayacak sınır meselesi ve dolayısıyla da bunun tesbiti konusu hukuki bir durum olarak ortaya çıkmıştır. Uluslararası hukukta sular üzerinde sınır göstermek kara sınırlarının aksine ülkeler arasında göl veya denizin varlığına bağlıdır. Eğer iki devlet arsında göl bulunuyorsa bu durumda iki devlet arasındaki sınır kara sınırın devamı şeklinde kabul edilir. Şayet deniz söz konusu olursa ülkenin sınırları sahilden BM deniz konvansiyonunda kabul edilen mesafede bir uzaklığı kaplar ve sadece bu mesafedeki sular ülkenin egemenliğinde kalır. Bu sınırın dışında kalan sular Uluslararası sular olarak kabul edilir. Ancak burada Hazar'ın bir göl mü yoksa deniz mi olduğu meselesi sorunun çözülmesini zorlaştırmakta ve bu konuda bir fikir birliğinin oluşmaması uluslararası hukukun uygulanma imkanını ortadan kaldırmaktadır.

Bölgede devlet sayısının çoğalması ve Hazar Denizinin çok zengin kaynaklarının gelişen teknik imkanlarla daha kolay kullanılabilinir hale gelmesi nedeniyle hukuki eksiklik kendini daha çok hissettirdi. Hazar Denizi'ninde bilinen büyük rezervlerine ek olarak zengin petrol ve doğal gaz rezervlerinin keşfedilmesi "Hazar'ın 21. yüzyıl Basra Körfezi olacağı gerçeğini" ortaya çıkardı.

Lügatlarda deniz, okyanusla irtibatı olan yer diye tarif edilir. Göl ise suların yeryüzünün alçak kesimlerinde yerde toplanmasıyla meydana gelmiş coğrafi yer olup deniz veya okyanusla bağı bulunmaz. Bu tariflere göre daha büyük olmasına rağmen Hazar bir göl sayılırken Azak bir denizdir. Hazar'ın göl kabul edilmesinin uluslararası ve devletler hukuku açısından bir çok resmi yansıması olmuştur. 1881 yılında sınır tayin komisyonu İran ve Rusya arasındaki sınırı Astara (Azerbaycan) ile Hasankuli (Türkmenistan) arasında uzanan bir hatla göstermişlerdir. Bu statü uzun süre kabul edilmiştir. Zira bölge sadece iki devlet hakim idi ve stratejik olarak da dünyanın diğer devletlerinin dikkatini çekecek stratejik bir önem kazanmamıştı.

O zaman Hazar etrafındaki iki devlet olan SSCB ve İran arasında 1921 ve 1940 antlaşmaları imzalandığında deniz kaynakları bu kadar ortaya çıkmadığından çok problem değildi. Onun için bu antlaşmalarda hukuki statüyle ilgili her hangi bir madde bulunmamaktadır.







Bakü Sahillerinde petrol rezervlerinin bulunması ve bölgeye petrol konsorsiyumlarının girmesi uygun bir hukuki statünün yapılması gereğini ortaya çıkardı.

Aralık 1991'de Sovyetlerin dağılması ve Hazar denizi etrafında yeni devletlerin türemesinin yanında deniz kaynalarının daha büyük kullanım ve araştırılmasını icab ettiren son teknik gelişmeler bağlamı, Hazar Denizinin hukuki rejiminin tamamlanma ihtiyacı ve sonraki bölgesel gelişmelerin adabtasyonunu taraflar tarafından vurgulanmıştı. Bu yönde ilk etkili adım, 1992'de Tahran'daki Hazar Denizine sahil devletlerinin toplantısı idi. Bu toplantıda İran'ın sunduğu Hazar Denizi İşbirliği Organizasyonu (CASCO) teklifi bölge devletleri tarafından ilgiyli karşılandı. Bundan sonra İkili veya çok taraflı olarak gemicilik balıkçılık ve deniz kayanakların kullanımı gibi sahalardaki problemlerin çözümünde ilerleme sağlayan planların sunulduğu toplantılar yapıldı.

Mayıs 1995'de Almata'da yapılan Dış İşleri bakanları toplantısı, Hazar Denizi'nin Hukuki Statüsünün gelişmesinde bir dönüm noktasını oluşturur. İlgili devletlerin Dışişlerindeki hukuk birimleri gelişmiş muhtemel bir rejimi yapmakla görevlendirildiler. Bu birimlerin İlk Tahran'da ikincisi yine Almata'da yaptıkları toplantılarda, görüşmeler genel olarak iki eksen üzerinde yoğunlaştı: denizcilik kanunları ve deniz kaynaklarından faydalanmayı düzenliyen kanunlar.

Hazar Denizini "barış bölgesi " olarak ilan etmek, sahil devletlerin hepsine en iyi uygun bir çözüm olacaktır. Bu şartlar altında devletler hem Hazar'ı barışcıl hedefler için kulanarak hem de diğer ülkelerin toprak bütünlügü ve siyasi bağımsızlığını tehdit etmekten kendilerini adayacaktırlar. Şüphesiz 1982 BM Deniz hukuku konvansiyonuna dayanan bu kavramın kullanılması Hazar'ın bütün olarak silahsızlandırlmasına kıyasla daha önemsiz kalacaktır.

Rusya Federasyonu denizcilikle ilgili kurallarda dış güçlerin yer almasına izin vermeyen 1921 ve 1940 antlaşmaların sağladığı şartların uygulanmasını isterken diğer devletler bu düzenlemelerin sahil ülkelerinin güvenliklerini daha iyi sağlayan bir görüşle tamamlanmasını istemektedirler.

Şu nokta kayda değerdir: Rusya Federasyonu şimdilerde geçmişte olan şeye karşıdır. Sovyetlerde çöküş öncesi hükümetler Hazar denizindeki bölünmeyi zimni bir şekilde ifade ederdi. İran bu bölünmeyi aldatıcı olarak görürdü.

1921 ve 1940 Antlaşmalarının Ortaya Koyduğu Kurallar

1921 tarihli antlaşmanın 11. maddesi İran'ın bir deniz gücü kurmasını yasaklayan 1828 Türkmençay Antlaşmasının getirdiği yasaklamaları ortadan kaldırdı. Bu madde Rusya ile İran'a denizcilik ve donanma kurma konusunda ortak haklar sağlamaktadır.

Bolşevik Devriminin başarıya uğramasının akabinde Çarlık lehindeki unsurlar bölgedeki devrim karşıtı faaliyeler olarak sayılıyordu. Bu sebepten Moskova 1921 antalaşmasına yeraltı faaliyetlerini azaltmak görüşüyle ilgili bazı şartlar dahil etti. Antlaşmanın 7. maddesine göre İran'ın Deniz Kuvvetlerine bir üçüncü taraf yıkıcı unsurlar sokarsa Rus Hükümeti İran hükümetinden bu şahısların çıkartılmasını isteme hakkına sahip olacaktır.1040 Antlaşmasının akdedilmesinin olumsuz etkileri içinde Sovyet Hükümetinin herhangi ciddi bir tehlikeyle karşılaşmamasına rağmen Sovyetler, Elçilikleriyle İran Dışişleri Bakanlığı arasında resmi mektuplaşmaya başlayarak üçüncü bir ülkenin vatandaşlarının resmi görevlerinin dışında her iki ülkenin gemileri ve limanlarında gerek çalışmak gerekse ziyaret etmek kastıyla gelmesini önlemeyi antlaşmanın şartlarına koymak üzere girişimlerde bulundu.

1940 antlaşması imzalanması sırasında zaten Sovyet gemilerin hiç birinde yabancı bir gemici bulunmuyordu. Bu yüzden bahsi geçen şartlar sadece veya daha çok İran'a karşı koyulmuştu. Bu mektupların içeriğini mantıklı kılmak için Hazar'a hiç bir yabancı gücün ilgisinin olmadığını ima ederek "İran-Sovyet Denizi " olarak gösterilmesi bahsedilir.1940 antalaşmasının 13. maddesi iki ülkenin dışında hiçbir ülkenin bayrağını taşıyan gemilerin seyrini yasaklamak için bu düşünce üzerinde durur. Öyle anlaşılıyor

ki bölgede yer almayan her hangi bir devlet, kurum veya şahısların Deniz kaynaklarından faydalanmasını önlemek için aynı düşünce hâlâ öne sürülebilir. Son antlaşmanın 12. maddesi denizcilik rejimiyle ilgilidir. Bu rejim antlaşmaya taraf olanların davranışlarını eşit olarak kabul eder. Madde her iki ülkenin limanlarında gemilerin müsadesi ve geçişinin şartlarının aynı olacağını ve eşit miktarda bir verginin her iki ülke tarafından alınması zorunluluğunu şart koşar. Her iki tarafın limanları arasında malların veya şahısların hareketleri kendilerinin ayrı ayrı selahiyetlerine aitse de taraflar karşı tarafın gemileri için de benzer bir hakkı gözlemlemek üzere antlaştılar. 14 maddenin tarif ettiği eşitlik prensibine göre teknik dökümanlar dahil bütün denizcilikle ilgili dökümanlar her iki tarafa eşit hukuki olacaktır. Ancak karşı tarafın limanlarında gemilerin tekrar değerlendirilme ihtiyacı bunun dışındadır.



Sahil devletlerin güvenliğini garanti etmek

1921 ve 1940 antlaşmaları iki yönden çatlak vermiştir. İlki sivil veya askeri gemiler arasında hiç bir ayırım yapılmamıştı ve denizciliğin serbestliği geminin tipine göre bakılmaksızın hepsini kuşatmıştı. İkincisi bu prensib denizin bütün bölgelerinde özellikle sahillerde ve limanlarda uygulanabilirdi. Gerçi geçmişte Sovyet gemilerinin hiçbiri resmi izin almadan önce İran limanlarına girmedi. Genel ifade edilirse onlar İran sahillerine yaklaşırken de dikkat etmiyorlardı. Savaş gemilerinin serbest geçişi, güvenliği ve güçsüz devletlerin politik bağımsızlığını kolayca tehdit edebilir. Özellikle Hazar Denizi sahil devletlerinin deniz kuvvetlerininin güç bakımından dengesiz olmadığı gerçeği verilmiştir. Onların bazısı örneğin Türkmenistan ve Kazakistan bütün bir deniz gücünden mahrumdur.

Hukuki karasuları kavramına müracaat etmek ve Hazar Denizinde böyle bir bölge oluşturmakla savaş gemilerinin varlığından doğan tehditler def edilebilir. Bu bağlamda savaş gemilerinin seyri ilgili ülkelerin resmi iznine bağlı olmalıdır. Bugünkü konjonktürde sınırlı deniz gücüne sahib ülkeler kendi topraklarına bitişik karasularını genişletmeyi yani ondan oniki mile çıkarmayı hak taleb ediyorlar.

Hazar Denizinin silahdan arındırılması ve savaş gemilerinin tonajların sınırlandırılması daha güçsüz donanmaya sahib olan ülkeler için başka güvenlik değerlendirmesi olarak ortay çıkar. Her ne kadar Rusya ile Azerbaycan'ın buna razı olmaları ihtimal dışı olsa bile.

Sonuçta orta bir çözüm, mesela Hazar Denizini "barış bölgesi " olarak ilan etmek, sahil devletlerin hepsine en iyi uygun bir çözüm olacaktır. Bu şartlar altında devletler hem Hazar'ı barışcıl hedefler için kulanarak hem de diğer ülkelerin toprak bütünlügü ve siyasi bağımsızlığını tehdit etmekten kendilerini adayacaktırlar. Şüphesiz 1982 BM Deniz hukuku konvansiyonuna dayanan bu kavramın kullanılması Hazar'ın bütün olarak silahsızlandırlmasına kıyasla daha önemsiz kalacaktır.

Deniz kaynaklarının faydalanılmasıyla ilgili kurallar

1921 ve 1940 antlaşmalarının imzalanmalarına göre deniz kaynakları tehlikede değildi. Bu yüzden bu antlaşmalar bu konuya çözüm getirmedi. Onlar balıkçılık problemiyle kendilerini sınırladılar. Baku sahil bölgelerinde petrolün bulunması, II. Dünya savaşının sonuçları, petrol konsorsuyumların bölgeye girmesiyle Kazakistan'da yeni petrolün bulunması daha baskın uygun vurgulayıcı bir rejimin oluşmasını sağladı.

Balıkçılık

Hazar Denizindeki canlı türleri fazlasıyla değerl ve ekonomik olarak da önemlidir. İranlı balıkçıları İran sahillerinde geleneksel olarak sürdürdükleri av lanmalarının yanında Rus gemileri Hazar Denizind devamlı olarak balıkçılığı tekellerinde bulundurmuş lardır. Bu noktada 1921 yılında Ruslar kendilerini

bu avantajını korumaya çalışmışlardır. 1921'deki antlaşmanın 14. maddesi Rus nüfus için balıkçılığın önemini belirtir ve İran hükümeti özel balıkçılık kuralları koyup ilan eder. Bu bağlamda ve 1927 yılında antlaşmanın tarafları balık ve havyarın ihracatında özel olarak çalışacak bir balıkçılık şirketi kurdular. Her iki taraf eşit şartlara sahip olduğu halde şirketin yönetimini kontrolünde tutan taraf Sovyetler idi. Bundan dolayı İran hükümetinin 1952'de antlaşmanın yenilenmesi talebini red etti.

1940 antlaşmasının 12. maddesinin 4. fıkrası her iki tarafın sınırları boyunca 4 millik bir avlanma bölgesi meydan getirmeyi ön görürür. Bu bölgede ülkeler gemilerine göre balıkçılığı sınırlayacaklardı. Gerçekte nekadar İranlı balıkçıların faaliyetleri sınırlandırılmıştı ve bu teknik bir ayrıntı idi.

1940 antlaşmasının 12. maddesinin 4. fıkrası her iki tarafın sınırları boyunca 4 millik bir avlanma bölgesi meydan getirmeyi ön görürür. Bu bölgede ülkeler gemilerine göre balıkçılığı sınırlayacaklardı. Gerçekte nekadar İranlı balıkçıların faaliyetleri sınırlandırılmıştı ve bu teknik bir ayrıntı idi. Diğer taraftan Ruslar Hazar Denizinin diğer bölgelerinde de faaliyetlerini genişlettiler. 1970 yılına kadar Hazar Deniz'indeki bir kaç çok değerli canlı türünün avlanmasında tekelleştiler. Ancak bu tarihten sonra İranlı balıkçılar bu kaynakları elde etmeye başladılar.

Hazar Denizi su ürünlerinin tükenmesini önlemek için geçen son otuz yıl, sahil devletlerinin deniz kaynaklarını ıslah etme ve çevreyi korumayı hedef alan işbirliklerine şahid oldu. 1963 yılında İran- Sovyet Ekonomik ve Teknik İşbirliği Antlaşmasına işaret edilebilir. Antlaşmanın 1. maddesi her iki tarafın mersin balığı yetiştirmesini ön görmektedir. İran- Sovyet Daimi Çalışma Grubu'nun ilk toplantısı Hazar Denizindeki çevresel kirlenmeye karşı koymak görüşüyle Ocak 1974 tarihinde yapıldı. Bu grup daha sonraki toplantılarında bir çalışma programı yapmada başarılı idiler. Eski Sovyetlerin dağılması sonunda her iki taraf "Hazar Denizi İkinci Birleşik Çalışma Toplantısı üzerine antlaşma yaptılar. Her ik taraf ekolojik araştırma bulguları, deniz akan suların kirlilik derecesi ve kirliliğin kaynakları konusunda karşılıklı bilgi alışverişinde bulunmayı kararlaştırdılar. Önleyici önlemlerin geliştirilmesiyle birlikte suların düzensiz değişimi sebeplerinin değer-



lendirilmesi bu grubun çalışma gündeminde idi. Çoğu uzman, su seviyesindeki yükselişin balıkçılık ve özellikle nehir ağızlarında koy ve küçük göl oluşmasının üzerinde olumlu etkileri olduğuna hem fikirdirler.

Şimdilerde balıkçılık faaliyetlerinde kontrolsuz bir artış deniz su ürünlerin tehlikeye atmaktadır. Mersin balıklarının Hazar'a getirilmesi ve denizin ekosistemine bağlı oluş gerçeği düşünülerek onların korunmasının bütün sahil devletlerinin ortak işbirliği olmaksızın sağlanamayacaktır. Bütün bunlar Hazar Denizi canlı türlerini korumayı sağlayacak bir antlaşma konusunda görüşmeyi gerektirmiştir. Görüşme son safhaların konunun önemi, kuralların yerine getirilmesini sağlıyacak Sahil Devletlerinin temsilcilerinin işbirliği yaptığı bir organizasyonun kurulmasını gerektirmektedir.

Hazar Denizi şayet göl olarak kabul edilirse ülkelerden herhangi birine ait olan parçalara bölünmelidir. Hazar deniz olarak kabul edilirse karasuları ve Hazar havzasındaki ülkelerden her biri için bölgeler meydana getirilir. Bugünkü konjonktürde geniş petrol rezervlerine sahip Azerbaycan ve Kazakistan, Sovyet dönemindeki durumu savunmaktadırlar.

Petrol ve Doğalgaz araştırmalarını düzenleyen Kurallar

Sovyetler Birliği 1949'da Baku bölgesindeki petrol rezervlerini araştırmaya başadı. Bu rezervler 160 bin varil miktarında önemli ham petrole sahipti. 1990 yılında Sovyetler Kazakistan'ın Tengiz bölgesinde petrol arama yapması konusunda Chevron'le bir antlaşma yaptı. Bu bölgenin rezervleri 25 milyar varil olarak tahmin edilmektedir. Son iki yılda Azerbaycan ve Kazakistan, Rusya Federasyonu'nun protestosunun ardından bir kaç Avrupa ve Amerika petrol şirketiyle antlaşma imzaladılar. 5 Ekim 1995'de Rusya'nın BM'deki daimi temsilcisi genel sekretere bu durumu kınayan bir mektup yolladı. Rusya federasyonunun bu antlaşmaları sadece kendi toprak sorunlarıyla ilgili sınır antlaşmaları olarak gördüğü anlaşılıyor. Bu mektupta Rusya, 1921 ve 1940 antlaşmalarına atıfta bulunarak deniz kaynaklarından faydalanmanın bütün devletlerin varacakları bir karara bağlı olmasına dikkat çekti. Ayrıca bir ülkenin iddiaları diğerlerinin menfaatlerine zarar verebileceği ve Hazar Denizi kaynaklarının ortak ve kollektif bir zenginliği meydana çıkaracağını vurguladı.

Rusya Federasyonunun tutumunun şu anda geçmişte olana karşı olduğu da dikkat çekicidir. O zaman Sovyetler deniz yatağı ürünlerini İranlıların durumlarının bütününü göz önününe almaksızın kullandı. Sovyetlerin çöküşünün öncesine kadar, hükümetinin davranışları Hazar Denizinin zimnen bir bölünmesini gösteriyordu. Bu bölünmenin temeli Astara ve Hosseingholi limanları arasında var olduğu kabul edilen hayali bir sınır idi. İran bunu aldatıcı olarak gördü.

Bugünki durumda geniş petrol rezervlerine sahip iki devlet Kazakistan ve Azerbaycan, önceki Sovyet durumunu savunmaktadırlar. Deniz yatağının bölünmesini uluslararası deniz hukuku kaidelerine göre olmasını ve deniz bölgelerinin sınırlandırılması hakkında yapılması isteğindedirler. Diğer taraftan ise Rusya, Tükmenistan ve İran İslam Cumhuriyeti kaynakların bütün sahil devletlerin ortak paylaşımında bulunduğunu iddia etmektedirler. Deniz yatağı kaynaklarının görüşmelerle tesbit edileceği ve bütün tarafların tasvibini gerektiren ulusal sınırlar çerçevesinde araştırılması lüzumu konusunda tartışmışlardır. Ortaya çıkan menfaatler sahil uzunluğu, yatırım miktarı ve geçmişte bu kaynakları kullanma derecesi gibi esaslara göre devletler arasında bölüştürümelidir. Bu bağlamda Uluslararası deniz yatağı bölgesindeki kaynakları kullanma rejimi deniz kanunu konvansiyonunun 11. bölümünden uyugulanabilinir. Bu kaynaklar ekonomik olarak son derece değerlidir. Bu yüzden Hazar Denizine uygun bir legal rejim geliştirme sürecinde bir antlaşma sebebi ortaya çıkaracaklardır.

Hazar'ın statüsüyle ilgili tartışmanın her iki tarafı kendi argümanları için yasal bir dayanak ileri sürmektedir. Hazar Denizi şayet göl olarak kabul edilirse ülkelerden herhangi birine ait olan parçalara bölünmelidir. Hazar deniz olarak kabul edilirse karasuları ve Hazar havzasındaki ülkelerden her biri için bölgeler meydana getirilir. Bugünkü konjonktürde geniş petrol rezervlerine sahip Azerbaycan ve Kazakistan,

Sovyet dönemindeki durumu savunmaktadırlar. Onlar deniz yatağının bölünmesi konusunda 1982 tarihli Birleşmiş Milletler Uluslararası Deniz hukuku Sözleşmesine göre bölüştürülmesini istemektedirler. Azerbaycan Hazar'ın bir deniz olduğunu belirtmekte ve her bir kıyıdaş ülkenin egemenlik hakkına sahip olacağı ulusal sektörlere bölünmesi gerektiğini şiddetle savunmaktadır. Kazakistan'da Azerbeycan'ı desteklediğini açıklamıştır. Diğer taraftan Rusya Federasyonu Hazar'ın gerçek bir göl olduğunu ve göllerle ilgili uluslararası kuralların uygulanması gerektiğini ileri sürmüştür. Bu kurallara göre kıyıdaş olmayan bir ülke Hazar'da münhasıran bir alan talep edebilecek ve gölle ilgili bütün kararlar beş ülkenin onayıyla gerçekleşebilecektir. Bu durumda da Azerbaycan Kazakistan ve Türkmenistan tarafından imzalanan çeşitli petrol antlaşmaları etkili bir biçimde durdurulabilir. İran kaynakların bütün sahil devletlerinin ortak malı olduğu kanaatini taşımaktadır. Bu bağlamda deniz kanunu antlaşmasının 11. maddesinden uluslararası deniz yatağı bölgelerinin kayanaklarının kullanımı rejimi adabte edilebilir.

Rusya son zamanlarda yeni bir teklif yaparak konunun tartışılmasına yeni bir boyut getirdi. Yeni öneride Hazar Deniz yatağının sektörlere bölünmesini ancak suyunun ise beş kıyı devletin ortak malı olarak düşünülmesi önerisini ortaya attı. Aynı zamanda beş devlete ait bütün gemilerin serbest denizcilik faaliyetlerinde bulunmasında istekli olduğunu bildirdi. 6 Temmuz 1998'de Hazar Denizinin doğalgaz ve petrol paylaşımıyla ilişkin Kazakistan'la imzaladığı son antlaşma buna ilk adım sayılır. Bu , Kazakistan'ın, Rusya'nın teklifini onayladığı anlamını taşır.

Hazar Denizinin statüsü çatışmasının temel nedeni jeopolitiktir. Rusya sadece denizdeki zengin bir sektöre sahip olmaktan başka Orta Asya ve Kafkasya'daki nüfuzunu koruma amacındadır. Hazar Denizinin global siyasetteki önemi şu ifadelerle özetlenebilir: Hazar sorunu eski SSCB toprakları üzerinedeki en önemli jeopolitik sorunlardan biridir. Dünyanın büyük güçlerinin çıkarları burada içiçedir. Stratejik açıdan önemli petrol ve balık stokları buradadır. Hazar, devletler için hayati önemdeki petrol ve doğal gaz kaynaklarına sahiptir. Bundan başka kültürler ve jeopolitik yönelimler de burada çarpışmaktadır. Statüko uzun süre devam edemez. Tek sorun kimin statükoyu değiştrip kimin bundan faydalanacağıdır.

Kaynakça:

Daniel Yergin, ***The Prize The Epic Quest For Oil, Mony and Power***, New York 1993, bk. indeks;

Rasul Gouliev, ***Petrol ve Politika***,(çev. Fatma Eren), İstanbul 1997, tür yer ;

C. M. Croissant- M.P.Croissant, **" Hazar Denizi Statüsü Sorunu :İçeriği ve Yansımaları"**, *Avrasya Etüdleri,* Ankara 1997, III./4, s. 23-40;

M. P. Croissant, **"Transkafkasya'da Petrol ve Rus Emperyalizmi"** *AE* (1996), III./1, s.16 -26;

Mehmet Öğütçü, **"Avrasya Enerji Kaynaklarına Bakış: Uzun Vadeli Bir Batı Stratejisi İhtiyacı"**, *AE* (1994), I/3, s.62-99;

Turan Aydın, **"Rusya'nın Petrol ve Doğal Gaz Politikası"**, *AE* (1995), I /4, s. 40 -62;

S. Muhammed Musevi Ruhbahş, **"Berâverd-i neft u gâz-ı Kişverhâ -yı hemcivâr-ı Deryâ-yı Hazar"**, *Mutâla'ât-ı Asya-yı Merkezî ve kafkâz,* Tehrân 1373 hş./ 1995, III. 8 s.51-65;

Jamshid Momtaz, **"The Legal Regime of The Caspian Sea"**. *Amu Darya*, Tehran 1996, s.199-206;

Saîd İhdâfer, **"Neft u Gâz-ı Mıntıka-ı Deryâ -yı Hazar"**,*.Menâbi' ve Zarfiyethâ-yı İktisâdi-yi Asyâ-yı Merkezi ve Kafkâz*, (ed. S.Resûl Mûsevi) Tehrân 1374 hş. s.61-67;

Huccetullah Ğanîmî Ferd, **"Mesâil-i merbût be neft der Cumhuri Azerbâycân"**, *ae,* s.80-87;

Kalâra Rahmetov, **" Menâbi-i Neft ve Enerji-yi Asyâ-yı Merkezî ve Zemîneha-yı behreverî matlûbez Anha"**, *Menabi,* s. 7-27;

Vyacheslav Gizztov, **"Rejim-i hukukî Deryâ-yı Hazar"**, MAMEK 1995, IV. sy. 10, s.131-139.

Budaq Budakev, **" Hazar Derya est ya deryaçe"**, MAMEK, IV/10, s.169-171.

X. De Planhol, **"Caspian Sea"**, *Encyclopaedia İranica.*, California 1992, V Cild, s.58-59.



XVIII. Asrın Sonunda Osmanlı'da Tüccarın Müste'menleşmesi: Peksimâdî Anton Örneği

Safety for an Ottoman Trader at the End of the 18th Century The Peksimadi Anton Case

Yard. Doç. Dr. Fethi GEDİKLİ
M. Ü. Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi

This article is based on analysis of a document registered in the Imperial Edicts classification of the Turkish Prime Ministry Archives. After the subjects of the document are explained and a critique is made, the original document, a translation of it in today's Turkish and commentary are presented. Non-Muslim traders who were influential in Ottoman trade life entered the protection of Western states in the final period and the Westerners began to interfere in legal problems. The document belongs to the period of Sultan Mahmut II. The topic is an Ottoman subject named Anton who is involved in the peksimet (hard biscuit) trade. He was a Christian. His partner, a Muslim trader, was executed, and an investigation was opened regarding Anton. But, with a method used by the minorities, he became an Austrian subject. The purpose of the article is to put forth this historical event based on the document.

Yazımız Başbakanlık Osmanlı Arşivi, Hatt-ı Hümayun tasnifi, 17152 numarada (eski numara 492) kayıtlı bir belgenin yorum, özet ve aslını vermeyi amaçlamıştır. Evvela belgenin çağrıştırdığı bazı genel noktalara değinilmiş, daha sonra belgedeki meseleler ve bunlara önerilen çözümler özet olarak sıralanmıştır. Sonunda da belgenin Latin harflerine dönüştürülmüş şekli aynen verilmiş ancak sadece iki kocaman cümleden meydana gelen bu belgenin okunup anlaşılmasını kolaylaştırmak düşüncesiyle kendi içinde bütünlük taşıyan kısımlar paragraflaştırılarak numaralandırılmıştır. Sorunlar ve çözümler kısmındaki paragraflara da numara verilmiş ve böylece bunların asıl belgede kaçıncı paragrafa tekabül ettiğini arayanların zahmetsizce bulabilmesi hedeflenmiştir.

Beratlı tüccar, Avrupa tüccarı vesaire

Belge, İzmir'de idam edilen bir müslüman ta-

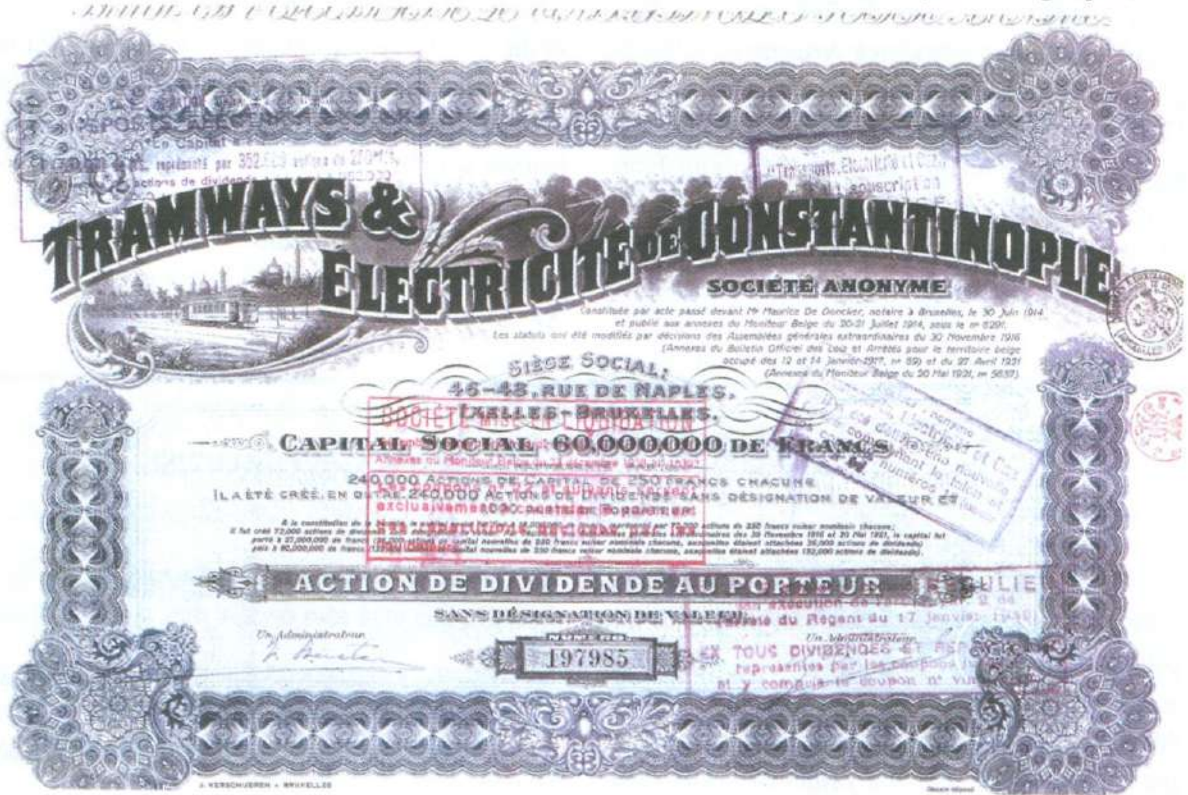
cirle onun ortağı olduğu fikriyle takip edilen Peksimâdî Anton adlı aslen Osmanlı, sonradan Avusturya uyruğuna geçmiş büyük bir tacirle ilgilidir. Belgede zengin bir olaylar dizisi vardır. Birçok defa yazışmalara konu olduğu anlaşılan bu olaylar etraflıca incelenirse 1789 Fransız İhtilali öncesi ve sonrasında İzmir'de üslenip Osmanlı ticaret hayatında önemli roller oynayan Kâtibzâde, Peksimâdî, Maraçini, Yanako gibi baş oyuncular yanında Rus, İngiliz ve yerli gemi kaptanları gibi ikincil plandaki oyuncular çerçevesinde devrin fevkalâde ayrıntılı bir ticari resmi çizilebilir.

Yukarıda Fransız İhtilali'ne atıf yapılması, olayların merkezinde olan Peksimâdî Anton'un 1202 tarihinde Osmanlı-Avusturya seferi sırasında, o zaman Avusturya hakimiyetinde bulunan Trieste'ye giderek Avusturya tabiyetini seçmiş olması sebebiyledir. 1202 tarihi miladi takvimde Fransız İhtilali'nin bir yıl evveline yani 1788'e tekabül etmektedir. Bu seferde Osmanlı Devleti Avusturya'yı yenmiş ve tarihimize bu yengi, Şebeş Zaferi diye geçmiştir. I. Abdülhamid'in padişahlığı döneminde (1774-1789) olan bu sefer esnasında Osmanlı ordusu aynı zamanda Ruslarla da savaş halinde idi.

Belgemizin sağ üst köşesine yakın bir yerde bugün kullandığımız rakamlarla -muhtemelen sonradan eklenmiş- 1230 (1814-15) tarihi yer almaktadır. Bu tarih II. Mahmud'un saltanat dönemine (1808-1839) denk gelmektedir. Buna göre belgenin başındaki "Benim vezirüm..." diye başlayan kaydın II. Mahmud'un kaleminden çıktığı anlaşılmaktadır.

Belgede dikkati çeken birkaç noktanın altını çizmek isteriz. Önce, XVIII. ve XIX. asırda İzmir'de müste'menlerin (yani ekseriyetle Avrupa memleketlerine mensup olan kimseler) etrafında yerli unsurların da katılmasıyla kuvvetli bir ticari hayatın ve buna bağlı olarak bir tüccar sınıfının doğmuş olduğu belirtilmelidir.

İkinci olarak, Osmanlı devletinin güç kaybetmesi sonucu Rusya, Avusturya ve saire gibi yeni güç merkezlerinin temayüz etmesiyle Osmanlı tebaası olan gayrimüslim unsurlar, artık bu yeni güçlerin tabiyetine geçerek "müste'menlik" konumunu elde etmeye yönelmişlerdi. Gayrimüslim unsurlar, kapitülasyonlardan yararlanarak daha düşük gümrük vergisi ödeyen "müste'men tüccarlar"la rekabet edebilmek için özellikle XVIII. yüzyılın başından beri bu yola girmişlerdi. Bu gelişme, im-



paratorluktaki ticari dengenin, müslim olsun, gayrimüslim olsun yerli tüccar aleyhine bozulduğuna işaret etmektedir. Osmanlıdaki gayrimüslim tebaa beratlı tercümanlık adı altında tüccarlık yaparak buna karşı koymaya gayret etmişti. Başlangıçta, beratlı elçilik tercümanı olarak gelişen ve gitgide suiistimal edilerek yozlaştırılan beratlı tercümanlık, aslında uygulamada "beratlı tüccarlık" anlamına geliyordu. Bu beratı alan kimseler, beratlı tercümanlara tanınan vergi muafiyeti ve sair haklardan istifade edip yabancı tüccarla rekabet edebilecekti. Bundan başka, isteyenin Batılı devletlerin birinin uyrukluğuna geçebileceği hususu bazı anlaşmalarda yer almıştı. Yine, Batılı elçilerce eline "patente" denilen bir belge verilen gayrimüslimler de ticarete başlayıp yabancı tacirlere sağlanan kolaylıklardan istifade etmeye başlamıştı.

Bu durum Osmanlı Devleti için düşük vergi ödeme sebebiyle hem hazine gelirlerinin azalması, hem de hami devletlerin bu unsurları siyasi emellerine vasıta kılarak siyasi düzeni ihlali anlamına geliyordu. Bu süreci hızlandıran etkenlerden biri, çift yanlı siyasi tutum yani bir yandan gayrimüslimlerde yeşeren milliyetçilik hissi, öbür yandan bazı devletlerin bunu tahrik ederek Osmanlı Devleti'ni zayıflatma siyaseti idi. Gelinen netice, Peksimâdî'nin Trieste'ye giderek Avusturya tabiyetine geçtiği Avusturya-Osmanlı savaşının yapıldığı 1788 yılında, Fransız elçisi Choiseul-Gouffier'in ağzından artık Osmanlı İmparatorluğu'nun Fransa'nın bir kolonisi halini aldığı yolundaydı. Elçi bu sözleriyle, devletinin kapitülasyonların kendi lehlerine değiştirilmesi talebine karşılık, Osmanlı Devleti'nden daha fazla istenecek ve alınabilecek bir imtiyazın kalmadığını çarpıcı bir biçimde bildirmiş oluyordu. Bu dönem, Osmanlı iktisat tarihinde beratlı tüccar, Avrupa tüccarı ve nihayet hayriye tüccarı kavramı ve zümrelerinin doğup geliştiği devirdir. (Bu konular hakkında daha fazla bilgi edinmek için Ali İhsan Bağış'ın dipnotta adı geçen kitabı iyi bir başlangıç olabilir).

Belgeyi okurken aklımıza gelen yukarıdaki hususlar yanında dikkatimizi çeken bir başka şey, herhangi bir devlet uyruğunun kendi isteği ve tabi olunan devletin kabulüyle tabiyet değiştirmesi hadisesidir. Burada bağlı olunan eski devletin hiçbir hakkı ve rolü yokmuş izlenimi hasıl olmaktadır. Bunun hukuki durumdan ziyade bir fiili durum olduğu ve kuvvete göre çözüldüğü açıksa da, bazan anlaşmaya dayandığı da bilinmektedir.

İdarece, firari Peksimâdî'nin ortağı Maraçini ile karışık olan alacak ve vereceklerinin hesabının İzmir'de olan "Avrupa tüccarı marifetiyle" görülerek tefrik ve temyiz olunmasının istenmesi, o devirde Avrupa tüccarının kazandığı itibarı da göstermektedir.

Belgede geçen İzmirli "maktul Kâtibzâde'nin idamı gecesi" ifadesi müphem kalmıştır. "Maktul" sıfatı onun cinayete kurban gittiğini akla getiriyorsa da, "idamı gecesi" ibaresi, onun devlet tarafından cezaya çarptırılmış ve mallarının müsadere edilmiş olabileceğini düşündürtmektedir. Bu ve benzeri sorular ancak İzmir şer'iyye sicillerini de kapsayacak geniş bir arşiv taraması yapıldıktan sonra aydınlatılabilecektir.

Belgenin Özeti

A. Meseleler

1 İzmirli Kâtibzâde'nin idam edildiği gece Peksimâdî Anton da Trieste'ye firar etmişti. (Peksimâdî, peksimetçi anlamına gelir. Muhtemelen Anton peksimet ticaretiyle meşgul olduğundan böyle anılmıştır). Anton ile Kâtibzâde'nin aralarında alış veriş ve ortaklık olduğu şeklinde İzmir halkı arasında yaygın bir inanış vardı.

Belgenin Çevrimyazısı:

Pâdişâhım

[Derkenar]: Benüm vezîrüm işbu mufassal takrîr ki dahi mütâla'a içün iktizâ eden cevâbını diğer takrîrün bâlâsına yazdım.

Şevketlû, kerâmetlû, mehâbetlû, devletlû velini'metim, efendim

1 Bundan akdem İzmir'de temekkün üzre iken maktûl

Bunun üzerine firari Anton'un mal ve alacaklarının dondurulması için ilgililere emir verildiği Kapudan Paşa tarafından yukarıya bildirilmişti.

2 Bu arada Avusturya (Nemçe) elçisi Bâb-ı âlî'ye verdiği dilekçede, Peksimâdî'nin aslen İstendil (muhtemelen Ege denizinde bir ada) reayasından olduğunu kabul, ancak onun 1202/1788 Osmanlı-Avusturya Savaşı esnasında Trieste'ye gidip kendi rızasıyla orada ikamet edip, ardından da Avusturya tabiyetini seçtiğini ifade etmişti. Daha sonra adı geçen kişi, ticaret için İzmir'e dönmüş, birkaç sene müste'men olarak orada oturmuş ve müste'menlerden Maraçini adlı bir tacirle şirket kurarak yine Trieste'ye avdet etmişti. Elçi, Kâtibzâde ile alış verişten dolayı belgeye bağlı borç zuhur ederse kendisinin eda ettireceğini taahhüt ediyor ve Peksimâdî ve ortağı Maraçini'nin dondurulmuş mallarının serbest bırakılmasını istiyordu. Durum, Hüsni Beye sözlü olarak anlatılmış ve kendisinden vaziyet araştırıldıktan sonra, Peksimâdî'nin uyruğu ve maktulle alış verişi senet ile açıklığa kavuşursa malları ve alacaklarının Kâtibzâde'nin terekesine dahil edilmesi istenmişti. Eğer Avusturya tabiyetinde olduğu belli olur ve alış verişe dair bir belge de zuhur etmezse, reayadan olsa bile, Peksimâdî'nin bir nesnesine dokunulmaması emredilmişti.

3 Öldürülen Kâtibzâde'nin 18.000 kile yük taşıyan üç direkli bir gemisinin boyası yenilenerek ve Rusya bayrağı çekilerek Karadeniz yönüne gönderildiğine dair bir haber alınmıştı. İzmir'e ulaştığı zaman bu gemiye de devletçe el konulması emredilmişti.

4 Durum Kapudan Paşa'ya iletildiğinde gemi İstanbul Limanına gelmiş, ancak geminin Rusya'da inşa edildiği ve halen Rusyalı bir bezirganın mülkü olduğu, seyrüseferi sırasında maktul Kâtibzâde'nin malî şöhreti ve Osmanlı bayrağı ile seyretmesinin ocak korsanlarından korunmaya dönük kamuflaj için olduğu Rusyalı tarafından bildirilmişti.

Hüsni Bey'den geminin Kâtibzâde'ye ait olduğunu gösterir bir belgeye rastlaması halinde ortaya çıkarması isteniyordu.

5 Devreye İngiltere'nin İzmir konsolosu da girmiş Kâtibzâde'nin mallarının bulunduğu Malaynı adlı kaptanın gemisine dört bin küsur kuruş ödünç verdiğini, bu gemide el konulan Kâtibzâde'ye ait mallardan bu borç ile Bordrum tarafına gönderilmek için iki İngiltereli tüc-

Kâtibzâde 'nün i'dâmı gicesi Trieste tarafına firâr etmiş olan Peksimâdî Anton nâm zimmînün maktûl-i merkûm ile şiddet-i ihtilâtı ve beynlerinde ahz ü i'tâ ve şirket mu'âmelesi olduğu İzmir'de tevâtüren haber verildiğine binâen netîcesi anlaşıldıkda ana göre hareket olunmak üzre firârî-yi mesfûrun emvâl ü zimemâtının alâ hâlin tevkîf olunması, iktizâ edenlere tenbîh olunduğunu Kapudan Paşa kulları bâ tahrîrât inhâ eylediği esnâda

2 Der-Sa'âdet'de mukîm Nemçe elçisi Bâb-ı âlîlerine takrîr takdîm edüp meâlinde mersûm Peksimâdî fi'l-asl ıstendil re'âyâsından ise de iki yüz iki târîhinde Nemçe ile vukû' bulan sefer esnâsında Trieste'ye gidüp rızâen ikâmet ve Nemçe Devleti'ne tebe'iyyet ile ba'dehû ticâret tarîkıle İzmir'e vürûd ve birkaç sene müste'men olarak ikâmet ve müste'menâtdan Maraçini nâm tâcir ile akd-i şirket ederek yine Trieste'ye avdet eylediğini ve maktûl-i merkûm ile ahz ü i'tâdan dolayı senedât zuhûr eder ise kendüsi bi'l-îcâb edâ etdireceğini beyân ile mersûmân Peksimâdî ve şeriki Maraçi[ni]'nün tevkîf olunan zimemâtının tahlîsini istid'â etmiş olduğundan keyfiyyet Hüsnî Bey kullarına hîn-i azîmetünde lisânen ifâde olunarak mersûm Peksimâdî'nün ra'iyyeti ve maktûl-i merkûm ile ahz ü i'tâsının bir gûne defter veyâhûd sened ile sıhhati tahakkuk eder ise emvâl ve zimemâtı muhâllefâtına idhâl olunmak ve eğer Nemçelü'ye tebe'iyyeti tebeyyün edüp ahz ü i'tâya dâir sened dahi zuhûr etmez ise, velev re'âyâdan olsun, bir nesnesine dokunmamak üzre hakîkat-i hâli, gereği gibi, tahkîk ü iş'âr eylemesi tavsiye ve tenbîh olunmuş

3 ve maktûl-i merkûmun on sekiz bin kile hamûleyi mütehammil üç direkli bir kıt'a sefînesi olup musanna' olarak boyası tebdîl ve Rusya bayrağı ta'lîk olunarak mukaddemce Bahr-i Siyâh cânibine gönderildiği keyfiyyeti maktûl-i merkûmun mahrem-i esrârı olan ba'zı etbâ'ının ihbârından ma'lûm olduğu beyânıyla sefîne-yi mezkûrenün cânib-i mîrîden zabtı husûsunu mûmâ ileyh Hüsnî Bey kulları İzmir'e vüsûlünü müte'âkıben bâ tahrîrât inhâ edüp

4 keyfiyyet müşârun ileyh Kapudan Paşa kullarına bâ tezkere ifâde olundukda sefîne-yi mezkûre bu esnâda Der-Sa'âdet limanına gelmiş ise de fi'l-asl Rusya diyârında inşâ olunmuş olarak el-yevm Rusyalu bir bâzergânun mülk-i müşterâsı olduğu ve sefer esnâsında maktûl-i merkûmun mâlî şöhreti ve Devlet-i Aliyye bayrağı ta'lîki ile geşt ü güzâr eylemiş ise de ocaklar korsanlarından havfa mebnî muvâza'a ve san'at kabîlinden idüği Rusyalu tarafından inhâ olunduğunu ve bu cihetle sefîne-yi merkûme maktûl-i mezbûrun mâlı olduğunu mübeyyin evrâkı derûnında mu'teber senedi var ise Rusyalu'ya ibrâz içün celb olunmasını müşârun ileyh Kapudan Paşa kulları iş'âr eylediğinden sefîne-yi mezkûreye dâir maktûl-i merkûmun evrâkı derûnında i'tibâra şayân sened var ise zâhire ihrâc ve keyfiyyeti tekrâr tahkîk ve tahrîr eyle-

cardan alınan peksimet ve un bedellerinin ödenmesi ve yine İngiltere tüccarından Şano ve Anderson'un Kâtibzâde'de olan iki adet halısının iadesini talep etmişti.

6 Hüsni Bey'in yazdıklarından Kâtibzâde ile Peksimâdî'nin alış veriş ve ortaklıklarına dair bir belgeye ulaşılamamış olduğu, ancak Peksimâdî'nin İzmir'de reaya kıyafeti giyip gezdiği, maktulle çok yakın münasebet içinde bulunduğu ve mahremiyet peyda ettiği ve maktulün gizli menfaat ve gelirlerinin Peksimâdî'ye geçtiği, bahis mevzuu idamdan birkaç ay evvel Trieste'ye dönmek sevdasıyla Maraçini ile ortaklık kurarak İzmirde olan alış verişini ona devrettiği, Maraçini'nin Peksimâdî ile ortak olmadan evvel "hafifü'l-hâl" iken şimdi belirlenen alacaklarının 140.000 kuruşa eriştiğini yazıyor ve bunun firari Peksimâdî'nin zikredilen durumuna delil olduğunu ekliyordu.

7 Firari Peksimâdî'nin dışarıya sattığı zahireden gelen menfaatler, maktul ile aralarında beraber olurdu.

8 Ayrıca birkaç sene evvel İzmir'de vuku bulan hastalık sırasında hazine adına (beytülmal) diyerek Kâtibzâde'nin topladığı eşyanın Peksimâdî'nin evine taşındığı tevatüren haber verildiği için bu çeşit çalıntı eşyanın ortaya çıkarılıp tahsili için firarinin celbi isteniyordu.

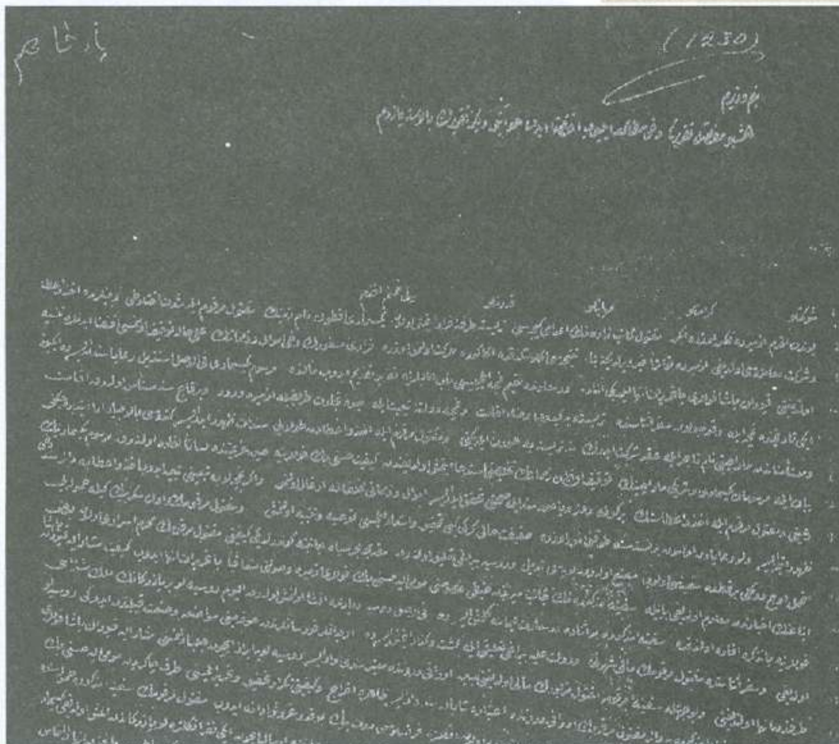
mesi taraf-ı çâkerîden mûmâ ileyh Hüsnî Bey kullarına yazılmış

5 ve re'âyâdan Malaynı nâm reîsün sefînesine ızmir'de olan İngiltere konsolosu dört bin bu kadar kuruş idâne edüp maktûl-i merkûmun sefîne-yi mezkûre hamûlesinde hissesi olmak takrîbile tevkîf olunmuş olduğu beyânıyla meblağ-ı mezkûrun hamûle semeninden verilmesi ve maktûl-i merkûmun Bodrum cânibine irsâl içün iki nefer ıngilterelü bâzergândan almış olduğu peksimâd ve dakîkün bahâları teslîm olunması ve yine ıngiltere tüccârından Şarno ve Anderson nâm tâcirlerün müteveffâ-yı merkûmda olan iki aded kaliçelerinün redd etdirilmesi ıngiltere elçisi tarafından inhâ ve iltimâs olunduğundan mevâdd-ı merkûmenün isti'lâmı zımnında kezâlik mûmâ ileyh Hüsnî Bey kullarına mektûb tahrîr kılınmış idi.

6 Mûmâ ileyh Hüsnî Bey bendelerinün husûsât-ı merkûmeye cevâb olarak mukaddem ve muahhar vârid olan tahrîrâtı hülâsasında maktûl-i merkûm ile mersûm Peksimâdî'nün şirket veyâhûd ahz ü i'tâlarına dâir bir gûne defter ve senede dest-res olamamış ise de mesfûr mukaddemlerde ızmir'e vürûdunda re'âyâ kıyâfetiyle gezer iken maktûl-i merkûm ile şiddet-i ülfet ve mahremiyyet peydâ ederek tebdîl-i hey'et eylediği ve maktûl-i merkûmun hafî ve mektûm menâfi' ve tayyârâtı mersûmun yedine geçmiş olduğu ve merkûmun i'dâmından birkaç mâh mukaddem ba'zı vesvesesine binâen Trieste'ye avdet sevdâsına düşerek mesfûr Maraçini ile akd-i şirket ve İzmir'de olan ahz ü i'tâsını anun üzerine devr etmiş idüği haber verildiği ve mesfûr Maraçini mersûmla şirketden evvel hafîfü'l-hâl iken şimdi defter olunan zimemâtı 140.000 kuruşa resîde olduğundan firârî-yi mersûmun keyfiyyet-i mezkûresine delil olacağını

7 ve firârî-yi mersûm öteberü hârice zahîre ve eşyâ-yı sâire fürûhtıyla hâsıl olan menâfi' maktûl-i merkûm ile ikisi beyninde cârî ve ma'hûd olduğundan başka

8 birkaç sene mukaddem İzmir'de vukû' bulan hastalıkda "beytü'l-mâl" diyerek maktûl-i merkûmun fuzûlî zabt eylediği muhâllefâtlarun akçeleri mersûm Peksimâdî'nün hânesine nakl ve teslîm olunduğu tevâtüren ihbâr olunduğundan bahisle zimmetinde olan bu makûle emvâl-i mesrûkanun zâhire ihrâc ve tahsîliyçün firârî-yi mersûmun bulunduğu mahallden ahz ü celb olunmasını



9 Firarinin ortağı Maraçini ile olan hesabı İzmir'deki Avrupa tüccarı marifetiyle görülmesi talep edilmişti.

10 Firarinin yazıcısı ve sonradan ortağı olan Yanako'nun firarinin her şeyini bildiği ve evrakı kendisinde olduğu için bilgisine başvurulmak istenmiş, İzmir doğumlu (reayadan) olmasına rağmen, Avusturyalıyım diyerek müste'menlik iddiasında bulunan bu kişiye İzmirdeki Avusturya konsolosu sahip çıkmış ve onu vermekten kaçındığı gibi mühürlenmiş olan mağazasını da "hod be hod" tercümanını gönderip mührünü söktürmüştü. (Konsolosun, bu ve benzeri uygunsuzluklarından ötürü değiştirilmesi isteniyordu).

11 Yanako'nun görevliye teslimi ve sakladığı evrakın meydana çıkarılması talep ediliyordu.

12 Firarinin İzmir'e gelen bir Fransız gemisinde 40-50 bin kuruşluk çukası ve Rusyalı Corci Kaptan'ın gemisinde 226 ve Avusturyalı Anton Ponikolc Kaptan'ın gemisinde 704 kantar kuru yemişi olduğu gümrük defterlerinin incelenmesinden anlaşılmıştı. Firarinin bütün malının tespiti için emr-i âlî ısdarı isteniyordu.

B. Çözümler

13-14 Çekişme konusu gemi ile ilgili gelen cevapta, bir belge bulunamamasına rağmen, geminin Kâtibzâde'ye ait olduğu ve gemiyi Rusya'da inşa ettiren sahibince Kâtibzâde ve Peksimâdî'ye müşterek olmak üzere 100 kese akçeye satıldığına dair kaptanlıkta bulunan Ibsaralı Anton'un mahkemede beyanda bulunduğu bildirilmişti.

15 Yukarıda sözü edilen İngiltere elçisinin üç isteği hakkında da şunlar kaydedilmişti: a) İzmir'deki İngiliz konsolosunun ödünç verdiği kişi Kâtibzâde değil geminin kaptanı olan Malaynı olduğundan Kâtibzâde ile ilgisi yoktur, kaptanın borç olarak aldığı paralar içinde Kâtibzâde'nin de 700 riyal kuruşu vardır, b) peksimet ve un bedelleri ve c) iki adet halı özel hukuka ilişkin meseleler olduğundan bu konuda diğer hak sahipleri hakkında ne yolda ferman sadır olursa, bu iki hususun da ona göre halledileceği tercümanı vasıtasıyla Avusturya elçisine iletilmişti.

16 Elçi bunun üzerine, Peksimâdî'nin aslen reayadan olduğunu kabul ettiğini ancak rızasıyla kendi devletine bağlandığını, dolayısıyla bunun gereğinin yerine getirilmesini devamlı surette talep ederek niza ve iddi-

9 ve firârî-yi mersûmun şerîki mesfûr Maraçini ile mahlût olan zimemâtlarınun hesâbı İzmir'de olan Avrupa tüccârı ma'rifetiyle ru'yet olunarak tefrîk ve temyîz olunmasıyçün taraf-ı çâkerîden mektûb yazılmasını

10 ve firârî-yi mersûmun yazıcısı ve sonradan şerîki olan Yanako nâm zimmî maktûl-i merkûm ile olan kâffe-yi ahz ü i'tâsına vâkıf ve defter ve evrâkı yedinde mahfûz olduğu erbâb-ı vukûfun ihbârından ma'lûm olup mersûm Yanako İzmir re'âyâsınun umûmen ihbârı vechile İzmir'de mütevellid re'âyâdan iken şimdi ol dahi "Nemçelüyüm" diyerek müste'menlik da'iyyesinde olduğundan suâl ve cevâb zımnında mîr-i mûmâ ileyh tarafına celbini murâd etmiş ise de İzmir'de olan Nemçe konsolosu tesahhub ve vermekden imtinâ' ve ısrâr etmiş ve hattâ yazıcı-yı mersûmun mağazası mîr-i mûmâ ileyh tarafından temhîr etdirildikde konsolos-ı mersûm hod be hod tercümânını gönderüp mührini fekk etdirmiş olduğundan vesâir uygunsuzlukdan bahisle konsolos-ı mersûmun tebdîl

11 ve mersûm Yanako'nun mîr-i mûmâ ileyh tarafına teslîmiyle yed-i hıfzında olan defter ve senedâtun zâhire çıkması

12 ve firârî-yi mersûmun İzmir'e gelen bir Fransız sefînesinde kırk-elli bin kuruşluk çukâsı ve Rusyalu Corci nâm kapudanun sefînesinde iki yüz yiğirmi altı ve Nemçelü Anton Ponikolc nâm kapudan sefînesinde yedi yüz kantâr kuru yemişi olduğu gümrük defterlerinden tahakkuk ederek taleb oldukça elçilerinden haber gelmeyince vermeyeceklerini beyân eylemiş oldukları beyânıyla iktizâsının icrâsını ve mersûmun her ne tarafda mâlı var ise tamâmen ahz ü tahsîliyçün emr-i âlî ısdâr olunmasını inhâ

13 ve zikr olunan sefîne-yi münâza'anun cevâbında dahi sefîne-yi mezkûre maktûl-i merkûmun mâlı olduğunu nâtık bir gûne sened bulunmayup mukaddem mahrem-i esrârı olan etbâ'ınun ihbârı misillü İzmir ahâlîsi beyninde dahi maktûl-i merkûmun olmak üzre müştehir idüğini

14 ve sefîne-yi mezkûre Rusya diyârında inşâ etdiren sahibi tarafından maktûl-i merkûm ile mersûm firârî Peksimâdî'ye bi'l-iştirâk 100 kise akçeye fürûht olunarak ikisi müştereken zabt ve tasarruf etmiş oldukları mukaddem kapudanlıkda bulunan Ibsaralı Anton nâm kapudan huzûr-ı şer'de haber vermiş olduğunu inbâ

15 ve sâlifü'z-zikr İngiltere elçisinün inhâ eylediği mevâdd-ı selâsenün cevâbında dahi İzmir'de olan İngiltere konsolosunun "dört bin şu kadar kuruş idâne eyledim" dediği sefînenün hamûlesinden cihet-i ma'lûmeden dolayı maktûl-i merkûma aid kırk sekiz bin şu kadar kuruş ahz ü ifrâz ve defter-i muhâllefâtda kayd olunduğundan bahisle sefîne-yi merkûme reîsi mukaddem etrâfdan biraz akçe istidâne ve fâiziyle edâya başkaca kavl etmiş olarak elçi-yi mûmâ ileyhün inhâ eylediği meblağ akçelerden olmak hasebiyle maktûl-i

asından vazgeçmemişti. Elçi birkaç kere Peksimâdî ve ortağı müste'men taifesinden Maraçini'nin dondurulmuş alacaklarının serbest bırakılmasını ve belgeye dayanan bir borçları olursa ödetmeye müteahhit olduğunu bildirmişti.

17 Zikredilen yazılar Kapudan Paşa'ya iletilerek gereği sorulduğunda, gelen yanıtta Peksimâdî ile maktul arasında alış veriş olduğuna dair halk arasındaki yoğun söylenti ve inanışa karşın bir belgeye ulaşamadığını bildirmesi üzerine, Hüsni Bey'e şimdilik malların dondurulmuş olarak kalması emredilmişti. Şimdi hazır bulunanlar içinde bütün evrak okunup müzakere olunduğunda;

18 a. Maktul ile Peksimâdî arasında ortaklığa ilişkin herhangi bir senet veya yazılı bir kayıt bulunamadığından ve Peksimâdî Osmanlı uyruğuna tabi olsa bile, Avusturya elçisi tarafından Peksimâdî'nin "ahden" (anlaşma gereğince) müste'menlerden olduğu özellikle iddia edildiğinden ve anılan kişi de halen Trieste'de ikamet eylediğinden "beyhude üzerine düşülmesi" ve mal ve alacaklarına devletçe elkonulması icap etmeyeceği,

19 b. Maraçini de Efrenc taifesinden olduğundan onun da alacaklarının dondurulması gerekmediği ve maktulün terekesinin mirasçılara bırakılmış olduğu ve mezkur alacakların da serbest bırakılması,

20 c. Kapudan Paşa'nın anlatımından çekişme konusu geminin Rusyalı'nın olduğu anlaşıldığından onunla da ilgilenmeye gerek olmadığı hususları, padişahın görüşüne arz edilmişti.

Takririn başında vezire hitap eden padişahın notu "iktiza eden cevabı diğer takrirde yazdığına" dair olduğundan nihai kararın ne olduğu belli değilse de, anlatılanlara bakılınca padişahın görüşünü tahmin etmek mümkündür.

Netice

Sunduğumuz bu belge vesilesiyle değindiğimiz kapitülasyonlar, beratlı tüccar, Avrupa tüccarı, müsadere ve kudretli bir siyasi yapının eksikliği gibi hususlarla, elinizdeki dergide dosya konusu yapılan ve çeşitli yönleriyle irdelenmeye çabalanan memleketimizdeki milli burjuvazinin geliş(eme)mesi arasında bir bağlantı olabileceğini hatırda tutmak lazımdır. Daha açık ifadesiyle, devletin bireylerinin malvarlığına zorla el koydu-

merkûma dokunur madde olmayarak reîs-i mersûm ile beynlerinde kat' olunacak mesâlihden olduğunu ve fakat zikr olunan istidâne akçelerinün içinde mersûm firârî Peksimâdî'nün yedi yüz aded riyâli olduğu tahkîk olunduğundan hamûle-yi sefîne semeninden ifrâz ve defter-i muhâllefâtda başkaca kayd olunduğunu ve zikr olunan peksimâd ve dakîk bahâları ve iki aded kaliçe husûsî hukûka dâir madde olduğundan sâir erbâb-ı hukûk hakkında ne vechile irâde-yi seniyye müte'allık olur ise ol vechile ru'yet ve tanzîmi iktizâ eylediğini tahrîr ve iş'âr etmiş ve keyfiyyet tercümânı vasıtasıyla Nemçe elçisine ifâde ve ilzâm ve iskâtına i'tinâ olunmuş ise de

16 elçi-yi mersûm cevâbında "mersûm Peksimâdî'nün fi'l-asl re'âyâdan olduğunu inkâr etmiyorum, lakin mersûm iki yüz iki seferinde Trieste'ye gidüp rızâen Nemçelü'ye ihtiyâr-ı tebe'iyyet edenlerdendir, binâen aleyh ahden ve şarten Nemçelüdür ve el-yevm Trieste'dedir, ahd ve şartun icrâsını taleb ederim" diyü küllî yevm nizâ' ve iddi'asından hâlî olmayarak mersûm Peksimâdî ve Maraçini'ye dâir mukaddemki takrîri vechile muahharan iki def'a dahi takrîr takdîmiyle mersûmun ve şerîki müste'men tâifesinden mesfûr Maraçini'nün zimemât-ı mevkûfesi tahlîs olunmasını ve maktûl-i merkûm ile ahz ü i'tâdan dolayı senedât-ı mu'tebere ibrâzıyla üzerlerine bir nesne sâbit olur ise mersûmânı edâsına icbâr etmek üzre resmen müte'ahhid olduğunu inhâ eylemiş

17 ve tahrîrât-ı mezkûre müşârun ileyh Kapudan Paşa kullarına irsâl ve iki def'a tezkere tahrîriyle iktizâsı suâl olundukda gelen cevâblarında kendüsi İzmir'de iken mersûm Peksimâdî hakkında tevâtür sûretile vâki' olan ihbâra mebnî belki meydâna bir sened çıkıp mersûmdan matlûbât iktizâ eder ise elde bulunmak mütâla'ası ile zimemâtının tevkîfi sûretine teşebbüs olunmuş ise de el-hâletü hazihi maktûl-i merkûmun mersûm ile ahz ü i'tâ mu'âmelâtına dâir bir gûne sened zuhûr etmemiş olduğundan halkun bilir bilmez lisânen ihbârı sened olamayacağını ifâde etmiş ve bunlarun zimem ve emvâllerine şimdilik bir şey demeyip Kapudan Paşa kullarının tevkîf eylediği vechile şimdilik alâ hâlin terk ve tevkîf eylemesi mûmâ ileyh Hüsnî Bey'e taraf-ı çâkerîden yazılmış olmağla evrâk-ı mezkûre ancak şurada kırâet ve müzâkeresine mübâderet olundukda

18 maktûl-i merkûm ile mersûm Peksimâdî'nün şirketine dâir bir gûne sened veyâhûd hiç olmaz ise defter-gûne bir varaka olsun zuhûr etmemiş olduğundan mâ'adâ, mersûm Peksimâdî velev re'âyâ-yı Saltanat-ı Seniyye'den bile olsa, mademki bir sened zuhûr etmiye zimemâtının cânib-i mîrîden zabtı îcâb etmeyeceği ve ale'l-husûs mersûmun müste'menâtdan olduğu Nemçe elçisi tarafından takrîrler takdîmiyle ahden iddi'a olunmakda olunduğundan ve mesfûr dahi el-hâletü hazihi Nemçe memâlikinden Trieste'ye gidüp

ğu (müsadere) ve yabancı ve gayrimüslim tüccarla haksız rekabet koşulları içinde tutulmuş bir toplumun milli burjuvazisini geliştirememesinin sebeplerinin bir kısmının buralarda yatmış olup-olamayacağı düşünmeye değmez mi? Günümüzde de aynı anlama gelebilecek sermayeye renk izafe ederek kategorize etme olgusunu, bir de bu tarihi arka planla birlikte değerlendirmeye ne dersiniz?

Ali İhsan Bağış, Osmanlı Ticaretinde Gayri Müslimler Kapitülasyonlar-Beratlı Tüccarlar Avrupa ve Hayriye Tüccarları (1750-1839), s. 15. Aynı yerde 1770'lerde ıngiliz elçisi Sir James Porter'ın da Osmanlılardan artık elde edilecek imtiyazın kalmadığı şeklinde görüş belirttiği zikredilmektedir.

Mesela Avusturya ile 1791'de yapılan Ziştovi anlaşmasının 8. maddesine göre, savaştan önce veya savaş esnasında bir devletten diğerine geçen kişilere, istediği uyrukluğu seçme hakkı tanınmıştı, bkz. Bağış, s. 43.

ol tarafda ikâmet eylediğinden, bîhûde üzerine düşülmesi ve zimemâtınun cânib-i mîrîden zabtı

19 ve mesfûr Maraçini dahi Efrenc tâifesinden olduğuna binâen anun dahi zimemâtınun tevkîfi iktizâ etmediği ve maktûl-i merkûmun muhâllefâtı bedele kat' ile vereseye terk olunduğu sûretde zimemât-ı mezkûre dahi tevkîfden fekk ile ol vechile mülgâ ani'l-amel kalacağı ecilden ba'dezîn taleb olunmayup terk olunmak lâzım geldiği

20 ve sefîne-yi mezkûre dahi Rusyalu'nun olduğu müşârun ileyh Kapudan Paşa kullarının iş'ârından nümâyân olmağla anun dahi terki îcâb eylediği beyne'l-huzzâr tezekkür olunmuş olduğu ve evrâk-ı mezkûra manzûr-ı me'âli-yi mevfûr-ı şâhâneleri buyrulmak arz ve takdîm kılındığı muhât-ı ilm-i âlîleri buyruldukda emr ü fermân şevketlû, kerâmetlû, mehâbetlû, kudretlû velini'metim, efendim pâdişâhım hazretlerinündir.

Rekabet Edici Pazarlama Stratejileri Geliştirmede Pazarlama Performansının Kullanımı

Use of Marketing Performance In Developing the Competitive Marketing Stratejies

Yard. Doç. Dr. Ömer TORLAK
Kırıkkale Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

Gelişen ve zorlaşan ekonomik ortamda işletmelerin rekabet edebilmeleri gittikçe güçleşmektedir. İşletmeler rekabet edici yeni pazarlama teknikleriyle tanışmak ve uygulamak durumundadırlar. Rekabet yoğun ortamda hareket etme durumunda bulunan işletmeler, öncelikle pazarlama performanslarını doğru ölçmek zorundadırlar. Pazarlama performansının değişik nitel ve nicel ölçülerle ölçülmesi söz konusu olabilmektedir. Önemli olan, işletmenin bünyesine uygun bir performans ölçümünün yapılabilmesidir.

Bu yazıda, işletmelerin kullanabileceği bir performans ölçümü ve rekabet edici pazarlama stratejileri matrisi örneği sunulmaktadır. Amaç, her türlü işletmenin rekabet edebilecekleri değişik alternatifleri bulunduğunu gösterebilmek ve işletmeleri rekabet stratejileri üzerinde düşünebilmeye yönlendirebilmektir.

Bugün işletmeler arası rekabet, üretimden ziiade pazarlama çabaları içerisinde ıaşanmaktadır. Zira, kullanılan üretim teknikleri ve kapasiteleri itibarıile birbirleriıle rakip olan işletmeler arasında çok fazla farklılık bulunmamaktadır. Bu durumda işletmeler, rekabet avantajı sağlama noktasında, pazarlama faaliyetlerinin konusunu oluşturan mal veya hizmetin asıl fayda dışındaki unsurlarının farklılaştırılması, fiyatla ilgili esnekliklerin kullanılması, dağıtım ve tanıtımda da müşteriye hizmet kalitesini arttırıcı ve ilişkileri kuvvetlendirici bileşenler üzerinde yoğunlaşmaktadırlar.

Gerek ulusal pazarlarda ve gerekse globalleşen uluslararası pazarlarda yoğun rekabete karşı direnebilme ve üstünlük elde edebilmenin yolu, pazarlama imkan ve kabiliyetlerini etkin bir şekilde kullanabilmekten geçmektedir. Bir diğer ifade ile, pazarlama performanslarını yükseltebilen veya en azından koruyabilen işletmeler, pazarda başarılı olmakta ve rekabet üstünlüğü sağlayabilmektedirler.

Bu çalışmada, çok fazla detaylara girilmeden işletmelere rekabet edici ve rekabet üstünlüğü sağlayıcı, pazarlama performansı kavramının tanıtımı, bu kavram çerçevesinde işletme ve pazarlama yönetimlerinin asgari olarak yapmaları gerekenler ve pazarlama performansının kullanımı ile rekabet edici pazarlama stratejileri geliştirmede sağlanabilecek kolaylıklar konuları üzerinde durulacaktır. Bu şekilde, özellikle ülke ekonomilerinin gelişiminde artık önemli katkıları kabul edilmiş bulunan, küçük ve orta boy işletmelerimizde daha gerçekçi ve etkin yönetim anlayışının gelişmesine fırsat sağlanacağı da ümit edilmektedir.

Pazarlama Performansı

Pazarlama performansı, işletmenin pazarlama faaliyetleri sonuçlarının hedeflenen değerlere oranla durumunu gösteren bir kriter olarak tanımlanabilir. Bir başka şekilde bu kavramı, rekabet ve çevresel şartlar da dikkate alınarak pazarlama çabalarından beklenen sonuçlar karşısında elde edilen sonuçları şeklinde de tanımlamak mümkündür. Bu tanımlardan da anlaşılacağı üzere, pazarlama performansı hem kantitatif hem de kalitatif bir değerlemeyi gerektirmektedir.



Pazarlama çabalarının satış ve satışla ilgili katlanılan harcamalarla ilgili değerlemelerde kantitatif yani ölçülebilir değerler söz konusu iken, rekabet edici ve çevresel şartlarla ilgili etkiler ve yönetim becerileri ve tecrübe gibi kalitatif yani ölçülmesi güç subjektif değerler gündeme gelmektedir. Pazarlama performansı kavramı, gerek genel pazarlama hedeflerine yönelik, gerekse değerlemeye konu olabilecek, mal grupları, satış bölgeleri, müşteri grupları, satış personeli vb. gibi, pazarlama alt birimlerine yönelik olarak ifade etmeye çalıştığımız bu değerler itibariyle ortaya konulduğunda, işletmenin mevcut durumda kuvvetli ve zayıf yönleri ortaya çıkacak ve rekabet üstünlüğü sağlama noktasında daha gerçekçi verilerle hareket kabiliyeti elde edilmiş olacaktır. Örneğin, işletme güçlü olduğu mamul ya da satış bölgelerinde bu güçlülüğünü kuvvetlendirici müşteri hizmetlerine ağırlık verirken, buralardan sağladığı artı nakit girdilerle rekabet edebileceğini hissettiği mal grupları, müşteri grupları, satış bölgeleri veya yeni pazar bölümlerinde tanıtım ve satış elemanı konularına ağırlık verebilme imkanına kavuşabilecektir.

Bu aşamada, pazarlama performansını ölçmenin elbette kolay olmadığını kabul etmekteyiz. Ancak, her halükarda pazarlama performansını ölçmeye çalışmak ve en azından, belli gruplamalarla performansı değerlemek de mümkündür. Önemli olan, işletmelerde bu gruplamaya imkan verecek yeterli ayrıntıda bir pazarlama planı ve hedeflerin bulunmuş olmasıdır. Zaten, bu anlamda bir pazarlama planı ve ciddi oluşturulmuş hedefler yoksa, pazarlama performansının ölçülmesine de ihtiyaç duıulmuyor demektir. Pazarlama performansının genel ve alt birimler itibariyle gruplandırılarak da olsa değerlenebileceğini göstermek bakımından aşağıdaki gibi bir tasnif yapılabilir.

Yönetimin katlandığı düşük çabalar karşılığı yüksek tatmin sağlayan sonuçlar elde etmesi maksimum performansı, yüksek çabalar karşılığı düşük tatmin sağlayan sonuçlar elde etmesi ise düşük performansı ifade etmektedir. Bir başka açıdan bakıldığında, pazarlama çabalarının sonuçları yönetimin beklediği sonuçlardan yüksek olursa yüksek bir tatmin, tersine pazarlama çabalarının sonuçları yönetimin beklediği sonuçlardan düşük olursa yüksek bir tatminsizlik ortaya çıkacak demektir (Bonoma and Clark; 1988, 65-66).

Bu noktada tatminin subjektif bir değişken olduğu eleştirilebilir. Ancak, stratejik pazarlamanın temelleri olarak işletmelerin hedef ve beklentileri karşısında pazarlama çabaları sonuçlarının karşılaştırılması ile elde edilen yönetim tatmini, önemli ve vazgeçilemezdir. Bu çerçevede üstelik, pazar payı veya satış sonuçları gibi finansal temellere dayalı tatminin ölçülebileceği de unutulmamalıdır (Bonoma and

Clark; 1988, 67-68).

Pazarlama performansını ölçme, pazarlama programının dolayısıyla pazarlama planının varlığını gerektirir. Ayrıca, pazarlama performansını ölçmede kantitatif veya diğer bir deyişle finansal veriler yanında, kalitatif verilere ve değerlendirmelere de ihtiyaç vardır. Bu nedenle, pazarlama performansını ölçmede ve pazarlama kontrolunda yöneticilerin tecrübe ve görüşleri bir hayli önem taşımaktadır (Torlak; 1991, 102).

Pazarlama performansının genel ve alt birimler itibariyle ölçülebilmesi, ölçmeye elverişli ayrıntıda ve yeterlikte bilgileri gerektirecektir. Bu doğrultuda işletmelerde, pazarlama performansını gerçek olarak ortaya koyabilecek, pazarlama maliyet analizlerinde kullanılabilecek ve pazarlama bilgi sisteminden elde edilmesi gereken asgari bilgileri;

- **İşletmenin mamullere, bölgelere, müşterilere göre miktar ve tutar olarak satışları,**
- **İşletmenin mamullere, bölgelere, müşterilere göre mamul satış fiyatları ve uygulanan iskontolar,**
- **İşletmenin mamullere, bölgelere, müşterilere göre miktar ve tutar olarak bütçelenmiş satışları ve mamul satış fiyatları,**
- **İşletmenin satışçıları itibariyle mamullere, bölgelere, müşterilere göre miktar ve tutar olarak satışları,**
- **İşletmenin satışçılarının müşteri ziyaret sıklıkları, ziyaret süreleri ve aldıkları sipariş sayı ve miktarları,**
- **İşletmenin satışçılara uyguladığı ücret, prim, komisyon gibi ödemelerin dağılımı,**
- **İşletmenin dağıtım kanalı kurumları itibariyle mamullere, bölgelere göre miktar ve tutar olarak satışları ve bunların bütçelenmiş değerleri,**
- **İşletmenin dağıtım kanalı kurumlarına, mamuller ve bölgeler itibariyle uıguladığı fiyat ve iskontolar ve bunların bütçelenmiş değerleri,**
- **İşletmenin taşıma giderlerinin mamuller, bölgeler ve müşteriler itibariyle bütçelenmiş ve fiili değerleri,**
- **İşletmenin depolama giderlerinin mamuller, bölgeler, müşteriler itibariyle bütçelenmiş ve fiili değerleri,**
- **Reklam giderlerinin reklam türlerine (kurumsal, mamul, aracılara yönelik reklam vs. reklam) göre dağılımı,**
- **Reklam giderlerinin reklam ortam ve araçları ile bölgelere göre dağılımı,**
- **Direk tüketicilere yapılan fiyat ve miktar is kontolarının mamullere göre dağılımı,**
- **Diğer satış teşvik malzemeleri giderlerinin müşterilere, bölgelere, mamullere göre dağılımı**

şeklinde sıralamak mümkündür (Torlak; 1994, 78-79).

Sıralamaya çalıştığımız bu ayrıntıda bilgilerin elde edilebilmesi, buna uygun bir pazarlama bilgi sisteminin varlığını gerektirir. Aksi taktirde, toplanacak derme çatma bilgilerle pazarlama performansını değerleme ve buna uygun rekabet edici pazarlama stratejileri geliştirebilme şansı çok zayıf, hatta mümkün olmayacaktır.

Yukarıdaki kriterler itibariyle yapılacak ölçümler, işletme içindeki farklı mamul grupları, satış bölgeleri, müşteri grupları ve satış personeli itibariyle olduğu gibi, özellikle işletmeler arası mukayeseye imkan verecek şekilde performans indekslerinin oluşumunu sağlayacaktır. Performans indekslerinin geliştirilmesi ve sağlıklı yürütülebilmesi ise, performans standartlarının geliştirilmiş olmasına bağlıdır (McCarthy and Perreault Jr.; 1984, 667).

İşletmeler belli bir rekabet ortamında hareket etmekte olduklarından, pazarlama performansının değerlenmesi, sadece kendi içinde değil, rakiplerle mukayeseye elverişli olmak durumundadır. Dolayısıyla pazarlama performansını değerleme, işletme içinde performans standartlarını gerektirirken, sektör bazında işletmeler arası mukayese imkanı verecek ve pazarlama performans indeksi olarak ifade edebileceğimiz, ortak değerleri ifgade eden bir indekse ihtiyaç duyulacaktır. Pazarlama performans indeksinde asgari olarak, aşağıdaki kriterlere göre ölçüm yapılmış olmalıdır (Torlak ; 1995, 38-39):

- **Pazar hacmindeki gelişim,**
- **Pazar payındaki gelişim,**

- **Satışlardaki değişim (miktar ve hasılat olarak),**
- **Pazarlama maliyetlerindeki değişim,**
- **Satışçı sayısı,**
- **Satışçı değişim oranı,**
- **Yıl içinde kazanılan müşteri sayısı,**
- **Yıl içinde kaybedilen müşteri sayısı,**
- **Sipariş karşılama oranı,**
- **Satış iade oranı,**
- **Müşteri şikayet sayısı,**
- **Yeni mamul sayısı,**
- **İskonto oranları,**
- **Sektör ortalamasına göre fiyat.**

Gerek işletme içi, gerekse işletmeler arası mukayeseye imkan verecek, yukarıda ifade etmeye çalıştığımız elde edilecek bilgiler ve performans indeksi ile ilgili bilgilerin değerlendirilmesi ile işletme içinde veya işletmeler arasında performans ölçüleri;

- Başarılı departmanlar (veya işletmeler)
- Vasat departmanlar (veya işletmeler)
- Başarısız departmanlar (veya işletmeler)

şeklinde sınıflandırılabileceği gibi, ayrıca sektördeki her işletme veya işletmenin herbir bölümü geçmiş birkaç yıllık veriler çerçevesinde;

- Gelişen performanslı bölümler (veya işletmeler)
- Sabit performanslı bölümler (veya işletmeler)
- Gerileyen performanslı bölümler (veya işletmeler)

şeklinde de sınıflandırılabilir (Sharma and Achabal; 1982, 107). Bu gruplamalar sayesinde, finansal verilerle finansal olmayan verilerin toplamının değerlendirilmesinde daha kolay bir sınıflandırma yapma imkanı oluşmuş olacaktır.

Pazarlama performansını açıklamaya çalıştığımız biçimde ölçmeye ve en azından bu sınıflandırmalarla genel olarak ve pazarlamanın alt bölümleri itibariyle değerlemeye çalışan işletmelerin, bunu yapmayan işletmelere oranla rekabet edici pazarlama stratejileri geliştirme, dolayısıyla rekabet üstünlüğü sağlama şanslarının artacağı muhakkaktır. Aşağıda, pazarlama performansını gerçeğe uygun olarak ölçebilen bir işletmenin, rekabet edici bir pazarlama stratejisi geliştirmedeki durumu açıklanmaya çalışılmaktadır.

Rekabet Edici Pazarlama Stratejisi Geliştirme

İşletmeler, performans indeksleri çerçevesinde gerek işletme içi ve gerek rakiplerine oranla pazarlama performanslarını daha rahat görebilecek ve buna uygun pazarlama stratejilerini oluşturma ve dolayısıyla başarılı olma şanslarını arttırmış olacaklardır.

Bunu başarabilmenin yolu ise, işletmenin rakiplerini iyi tanımasından ve onların amaç ve stratejilerini öğrenmeye çaba harcamasından geçmektedir. Bu çaba, potansiyel rekabet fırsatlarının ve tekniklerinin ne olduğunu gösterecektir (Hatiboğlu; 1986, 232).

Bu aşamada, hem işletmenin pazarlama performansını değerleme sonucu kuvvetli ve zayıf yönlerini, hem de rakiplere göre üstünlük ve zayıflıklarını görebilmede matris analizlerinin sağlayacağı katkı gündeme gelmektedir. İşletmeler matris analizlerini kullanmak suretiyle, rekabet edici ve rekabet avantajı sağlayan pazarlama stratejilerini daha rahat geliştirme şansını yakalamış olacaklardır.

Pazarlama performansı ve sektör itibariyle pazarlama performans indeksi sonucu, geliştirilecek bir pazarlama stratejisi için kullanılabilecek matris analizinin bir boyutunda işletmenin faaliyette bulunduğu pazardaki pazarlama performansı, diğer boyutunda da işletmenin rakipleri karşısındaki göreceli durumunun bulunması uygun olacaktır. Buna göre oluşturulmuş bir matris ve işletmenin pazarlama performansı sonucu alt bölümlerinin matristeki konumlarını gösteren, aşağıdaki gibi bir örnek verilebilir.

İşletmenin Göreceli Rekebet Durumu

		Yüksek	Düşük
İşletmenin Pazarlama Performansı	Yüksek	A B	C D
	Düşük	E	F G

Matris içerisinde bulunan ve harflerle gösterilen noktalar, pazarlama performansı ve sektörel pazarlama performans indeksi çerçevesinde göreceli rekabet durumuna göre, işletmenin pazarlama alt bölümlerini konumlandırmaktadır.

Bu matristeki alt bölümleri işaret eden noktaları anlamlandırmak ve matriste oluşan durum itibariyle geliştirilebilecek rekabet edici pazarlama stratejilerini daha iyi açıklayabilmek bakımından, örneğimizi gerçek bir durum benzetmesi ile açıklayalım.

Örneğimizi oluşturan işletme, Marmara, Ege, İç

Anadolu, Karadeniz ve Akdeniz olmak üzere, beş farklı satış bölgesinde, kırtasiyeciler ve matbaalardan oluşan iki ayrı müşteri grubuna, satış elemanları vasıtasıyla, fotokopi kağıtları, faks kağıtları, bilgisayar formları ve matbaa baskı kağıtlarını pazarlamaktadır. Bu mamullerden fotokopi kağıtları ile bilgisayar formlarını kendisi üreten işletme faks kağıtları ile matbaa baskı kağıtlarını da ithal etmektedir. Belirli bir işletme ve marka imajına sahip olmakla birlikte, özellikle son yıllarda artan rakip sayısı ve dolayısıyla rekabetin yoğunlaşmasıyla işletmenin rekabet edici yeni pazarlama stratejileri geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

İşte bu noktadan hareketle örneğimizdeki bu kağıt işletmesinin oluşturmuş olduğu yukarıdaki matristeki konumlandırılan noktalar da şunları ifade etmiş olsun;

A, Marmara bölgesindeki fotokopi kağıtlarının pazar payı,
B, Karadeniz bölgesinde kırtasiyecilere yapılan bilgisayar formu satışları,
C, Akdeniz bölgesinde matbaacılara yapılan satış personeli başına satışları,
D, İşletmenin faks kağıtlarında pazar payı,
E, İç Anadolu bölgesinin toplam satış miktarını,
F, Ege bölgesinde reklam ve satış teşvik harcamalarının satışlara oranı,
G, İşletmeye ulaşan müşteri şikayetleri sayısı.

Bu durumda öncelikle işletmenin bu pazarlama alt bölümleri itibariyle oluşan ve matriste konumlanan pazarlama performanslarının bir değerlendirilmesi yapılmalıdır. Daha sonra ise, bu değerlendirme çerçevesinde matriste yerleştirilmiş bulunan bu konularda rekabet edici pazarlama stratejilerinin neler olabileceği tartışılmalıdır.

Marmara bölgesinde fotokopi kağıtlarının pazar payını gösteren A noktası, hem pazarlama performansı hem de işletmenin göreceli rekabet durumu itibariyle yani rakiplerine oranla oldukça yüksek bir konumda bulunmaktadır. Dolayısıyla, işletme bu bölgedeki fotokopi kağıtları pazarında beklenen performansın üzerine çıkmış ve aynı zamanda rakiplerine üstünlük sağlamıştır. Bu durumda, işletmenin bu bölgede bu mamul grubu satışlarında bu üstünlüğünü korumaya yönelik ve daha çok marka ve müşteri bağlılığı oluşturma amaçlı, büyüme ve gelişme stratejileri izlemesi, tavsiye edilebilir.

Karadeniz bölgesinde kırtasiyeci müşteri grubuna yapılan bilgisayar formu satışlarını işaret eden B noktası, A noktası kadar olmasa da, işletmenin pazarlama performansı ve göreceli rekabet durumu açısından iyi konumda olan pazarlama alt bölümlerin-



den birini göstermektedir. Bu bölgedeki kırtasiyeci müşterilere yönelik yine büyüme gelişme amaçlı, marka bağımlılığı oluşturacak pazarlama stratejileri salık verilebilir.

Akdeniz bölgesinde matbaacılara yapılan satış personeli başına satışları gösteren C noktası, işletmenin pazarlama performansı itibariyle iyi ve göreceli rekabet durumunda da üstün rakiplere yakın bir duruma tekabül etmektedir. Dolayısıyla, işletme bu bölgedeki satış personelinin matbaacılara satışlarında problemli olan ya da olması muhtemel konular üzerinde durmalıdır. Eğer, bu problemlerin aşılabileceği veya geçici oldukları kanaati oluşursa, satış personelini ve matbaacıları teşvik edici reklam ve satış teşvik malzemelerinin kullanımının arttırılmasıyla büyüme ve gelişmeye yönelik pazarlama stratejilerini uygulamak uygun olacaktır. şayet, bu problemlerin aşılamayacağı ve bu konuda yapılacak yeni çabaların da olumlu sonuç vermeyeceği anlaşılıyor ya da bekleniyorsa, o taktirde, bu bölgedeki matbaacılara yapılan satışlarda satış personelini azaltmak, bu satış personelini ilgili satış bölgesindeki diğer mamul grupları veya müşteri gruplarına yapılan satışlarda daha fazla teşvik etmek şeklinde pazarlama stratejileri uygulamak daha faydalı sonuçlanacaktır.

İşletmenin toplam olarak faks kağıdı pazarındaki pazar payını gösteren D noktası, beklenen pazarlama performansını gerçekleştirmekle beraber, işletmenin rakipler karşısında zayıf kaldığına işaret etmektedir. Bu mamul grubu satışlarında pazar payı gelişimi iyi fakat işletmenin performansı bu gelişim karşısında zayıf kalmışsa ve bu konuda yapılacak satış teşvik, reklam vb. ilave pazarlama çabalarının olumlu sonuç vereceği bekleniyorsa, gelişme ve büyüme stratejileri çerçevesinde hareket edilebilir. Ancak, bu mamul grubu itibariyle sektörde de bir daralma varsa, bu mamul grubunda bir rakip belirli bir marka bağımlılığı oluşturmuşsa, bu taktirde yapılacak ilave pazarlama çabaları muhtemelen olumlu sonuç vermeyecek, aksine işletmenin nakit kaybına sebep olacaktır. Böyle bir durumda, bu mamul grubu itibariyle işletmenin geri çekilme ve tasfiye stratejisi izlemesi ya da eğer mümkünse, rakiplerle birleşme stratejisi izlemesi tavsiye edilebilir. Birleşme stratejileri, işletme içinde diğer mamul gruplarının satışı ile birlikte bu mamul grubunun da satılabileceği bir yatay bütünleşme şeklinde olabileceği gibi, işletme dışında diğer rakipler veya aracı kurumlarla dikey bütünleşme şeklinde de olabilir. Ancak, işletme ve marka imajının önemli olduğu ve yoğun rekabetin yaşandığı sektörlerde işletme dışında birleşme stratejilerini uygularken, oldukça dikkatli davranmak gerektiğini de, burada vurgulamamız gerekir.

İç Anadolu bölgesinin toplam satış miktarını gösteren E noktası, işletmenin beklediği pazarlama performansını vermemekle birlikte, rakiplerine oranla üstün durumda olduğu bir konumu vurgulamaktadır. Bu bölgede satışlarla ilgili durgun büyüme ve koruma stratejileri uygulamak suretiyle işletme, rekabet avantajını kullanarak performansını korumaya ve böylece çok fazla bir ek çaba göstermeksizin nakit girdisi sağlamaya devam eder. Bu alandan sağlanacak nakit girişleri ile de, örneğin B ve C noktalarında yapacağı ek pazarlama çabalarına destek sağlamış olur. Ayrıca, yeni alanlara girme stratejilerine de destek sağlama imkanı elde edilir.

Ege bölgesinde reklam ve satış teşvik harcamalarını satışlara oranını gösteren F noktasında, işletme hedeflediği harcama miktarlarında çok fazla olumsuz sapma göstermemiş fakat, göreceli rekabet durumunda rakiplerin bu alandaki performansından daha zayıf bir durumda kalmıştır. yani işletme bu alanda daha çok harcama ile rakiplerine oranla daha başarısız sonuç elde etmiştir. Bu durumda, hedeflenen harcama miktarı ile rekabet üstünlüğü sağlama imkanı görülüyorsa, bu bölgede büyümeme stratejisi izlenerek veya varsa birleşme stratejileri kullanılarak ayakta kalmaya çalışılır. Bunlara imkan yoksa, işletme bu bölgeyi yakın bölgelerle birleştirme veya tamamen bu bölgeden çekilme stratejisi de izleyebilir. Ancak, bu bölgenin kritik durumu itibariyle, öncelikle diğer pazarlama çabalarının desteği ile ayakta kalmanın yolları aranmalıdır.

İşletmeye ulaşan müşteri şikayet sayıları itibariyle G noktası ise, işletmenin hem pazarlama performansı, hem de rakiplerine oranla oldukça olumsuz durumda olduğunu göstermektedir. Bu konuda tabii ki, müşteri şikayetlerinin yoğunlaştığı, satış bölgeleri, müşteri grupları, mamul grupları ve satış personeli gibi alt bölümler itibariyle ayrıntılı analizin yapılmasına ihtiyaç vardır. Bu ayrıntıda yapılacak müşteri şikayetleri dökümü, işletmenin hangi bölümler itibariyle ve hangi konular üzerinde durması gerektiği ve bu doğrultuda öncelikle müşteri şikayet-

lerini azaltma ve şayet kesinlikle bunların azaltılamayacağı bir konuda da tasfiye olma stratejisi uygulanması noktasında yönlendirici olacaktır.

İşletmeler, rekabet edici pazarlama stratejileri olarak, büyüme, gelişme, durgun büyüme, büyümeme, koruma ve birleşme gibi stratejilerin uygulanması noktasında, pazarlama bileşenleriyle ilgili çok sayıda değişik alternatiflerin kullanılması mümkündür. Bunlara örnek olarak;

- **Mamul çeşitlendirme,**
- **Mamul farklılaştırma,**
- **Yeni mamul geliştirme,**
- **Fiyat farklılaştırma,**
- **Psikolojik fiyatlandırma,**
- **Miktar ve fiyat iskontoları,**
- **Müşteri hizmetlerinde farklılaştırma,**
- **Yeni dağıtım kanalı oluşturma,**
- **Doğrudan tüketicilere veya perakendecilere satış,**
- **Taşıma ve depolamada sigorta hizmetleri,**
- **Ambalaj değişiklikleri,**
- **Reklam ve satış teşvikte alternatif araç ve ortamların kullanımı,**

vb. birçok alternatif pazarlama strateji ve taktiklerini göstermek mümkündür. Bunlar ve benzerlerinden, rekabet edici pazarlama stratejilerine uygun olanı ya da uygun olanlarını seçme noktasında ise, pazarlama yöneticilerinin beceri ve tecrübeleri önemli ve ayırıcı bir faktör olarak vurgulanmalıdır.

Açıklamaya çalıştığımız üzere, pazarlama performansı işletmelere rekabet üstünlüğü sağlayıcı pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi noktasında, önemli bir faktör olarak gündeme alınmalıdır. Bu faktörün kalitatif ve kantitatif değerleri birlikte içermiş olması, ölçümünü zorlaştırmış olsa da, yoğun rekabetin yaşandığı günümüz işletmeler dünyasında vazgeçilemeyecek bir değerleme aracı olarak kullanılmasına ihtiyaç vardır.

Verilen örnekten de anlaşılacağı gibi, bu konuda matris analizi, pazarlama performansları ve rakipler karşısındaki göreceli rekabet durumunu ortaya koymaya çalışan pazarlama performans indeksi sonuçlarının, işletme ve pazarlama yöneticilerinin tecrübe ve becerileriyle daha rahat değerlendirilmesine fırsat tanıyan önemli bir araç olarak görülmektedir. Bu araç sayesinde matris üzerinde konumlandırılan pazarlama alt bölümleri itibariyle ayrıntılı ve uygun pazarlama stratejilerini geliştirmek kolaylaşacak, dolayısıyla işletmelerin rekabet üstünlüğü sağlamalarında başarı şansları artmış olacaktır.

REFERANSLAR:

Thomas V. BONOMA and Bruce H. CLARK (1988), ***Marketing Performance Assessment,*** Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts

Zeyyat HATİBOĞLU (1986), ***Pazarlama Yönetimi ve Stratejisi,*** Temel Araştırma yayınları No.8, İstanbul

E.Jerome McCARTHY and William D.PERREAULT Jr. (1984), ***Basic Marketing,*** Eighth Ed., Richard D.IrWin Inc., Homewood, Illinois

Subhash SHARMA and Dale D.ACHABAL (1982), "STEMCOM: An Analytical Model For Marketing Control", ***Journal of Marketing,*** Vol.46, Spring, s.104-113

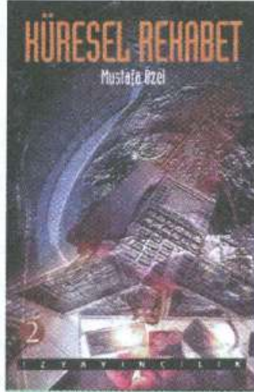
Ömer TORLAK (1991), ***Pazarlama Yönetimi Açısından Pazarlama Kontrolu - Önemi, Özellikleri ve Bir Model Önerisi,*** yayınlanmamış Doktora Tezi, İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

Ömer TORLAK (1994), "Üretici İşletmelerde Pazarlama Maliyetlerinin İzlenmesi ve Kontroluna yardımcı Olacak şekilde Pazarlama Bilgi Sisteminin Geliştirilmesi", ***İ.Ü.İşletme Fakültesi Dergisi,*** Cilt 17 Sayı 1, Nisan 1988, (Aralık 1994'de basılmıştır.), s.75-92

Ömer TORLAK (1995), "Pazarlama Kontrolu ve Pazarlama Performansı", ***Pazarlama Dünyası,*** yıl 9 Sayı 53, Eylül/Ekim, s.37-39.

Küresel Rekabet

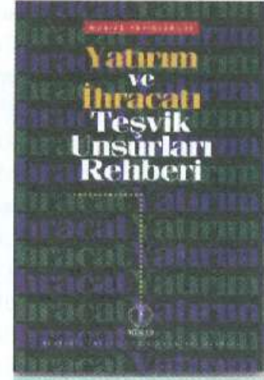
İz yayınlarının İktisat ve Toplum Kitaplığı dizisinin dördüncü kitabı Küresel Rekabet adını taşıyan bir derleme. Eser, Mustafa Özel tarafından derlenip tercüme edilmiş yazılardan oluşuyor. Mustafa ÖZEL' in Kapitalizm ve Küresel Rekabet başlığıyla kaleme aldığı sunuş yazısı gerek kitabın muhtevası ve gerekse bu muhtevanın değerlendirilmesi açısından önem taşımakta. 21. yüzyıla koşar adım ilerleyen dünyada 21. Yüzyılda hakim gücün Avrupa olacağının altını çizen Mustafa Özel, bu tezini esere aldığı farklı değerlendirme yazılarıyle destekliyor. Şöyle diyor Özel; Avrupanın küresel toplum içindeki tarihine dair esas nokta, bilimlerde, askeri teknolojide ve ticarette yetenekleri daha hızlı ve daha emin bir tarzda biriktirmiş olmasıdır. Müslümanlar Aristo bilgisini sürdürmüşlerdi; Hristiyanlar onu ders kitaplarına soktular. Çinliler porseleni icat etmişlerdi. Avrupalılar ona bir Pazar yaratmayı başardılar. Hindliler en güzel kumaşları dokuyorlardı; Avrupalılar bunları taklit ettiler ve sonunda daha ucuza mâl etmeye başladılar. Kapitalist sermayenin getirdiği küresel yayılmacılığın sebepleri sonuçları ve gelecek içindeki muhtemel süreçlerini anlama noktasında rehber bir eser olan bu derleme; yüzyılımızı ve sonrasını anlamak isteyenler için de iktisat zaviyesinden bir farklı bakışı gösteriyor.



Mustafa ÖZEL
İz Yayınları,
İst. 1998, 208 s.

Yatırım ve İhracatı Teşvik Unsurları Rehberi

Teşvikler her dönemde iş dünyamızın gündeminde olmuş konuların başında gelir. Fakat bu husustaki mevzuatın çeşitliliği, değişkenliği, bir anlamda karmaşıklığı sanki işadamları için bir tür zorluktur. İşte MÜSİAD böyle bir zorluğu bertaraf etmek gayesiyle bünyesindeki Araştırmalar Komisyonu rehberliğinde Mustafa Yüce tarafından hazırlanan bu kitabı yayınları arasına katmakla gerçekten faydalı bir hizmeti gerçekleştirmiş oldu. Rehberde; Yatırım Teşvikleri, İhracat Teşvikleri, KOBİ Teşvikleri, Olağanüstü Hal Bölgesi, Yabancı Sermaye, Sektörel Dış Ticaret, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve İşletme Rejimleri (dahilde ve hariçte) ile ilgili pek çok mevzuatı örnekleriyle bulmak mümkün. İş dünyamızda bilinçli bir uzun yürüyüşe çıkanlara önemle tavsiye olunacak bu rehber çalışma sanıyorum farklı ticari sahalarda farklı rehberlerin habercisi olma özelliğini de elinde tutuyor.



MÜSİAD Yay.,
İst. 1998, 144 s.

Türkiye'de Devlet ve Sınıflar

Bu kitap da Ayşe Buğra'nın kitabı gibi önce İngilizce olarak kaleme alınıp 1987 yılında İngiltere de yayımlanmış. Daha sonra eser, Sabri Tekay'ın gerçekten titiz bir çevirisiyle ı989 da Türkçe ye kazandırılmış. Eser, toplam 10 bölümden oluşuyor. Kapitalizm öncesi süreçten Jöntürklere, Jöntürklerden devlet ve sermaye birlikteliğine ve günümüze değin uzanan ekonomik sonuçlarına biraz da ekonominin batı tipi teorik normlarıyla değinen yazar; tesbitlerini çeşitli kaynaklara yaptığı atıflarla kuvvetlendiriyor. Bunu yaparken de yazar, belli bir toplumsal oluşumun analizi yoluyla birtakım makro-sosyolojik soruları aydınlatmayı amaçlayan bir tarih çalışmasına girişiyor. Osmanlı İmparatorluğunun kapitalizmle bütünleşme süreci içinde gerileyip parçalandığını belirten Keyder, yeni ulus devletin kurucu sınıfının genel anlamda burjuvazi değil; bürokrasi olduğunun altını çiziyor. Esasen ben bu çalışmanın Ayşe Buğra'nın Devlet ve İşadamları adını taşıyan çalışmasıyla birarada okunmasının daha verimli bir değerlendirme sağlayacağını düşünüyorum. İş dünyasının içinde yer alanlar özellikle bu tür çalışmaları okumakla eğrisiyle doğrusuyla Türk İktisat Tarihi'nin devlet ve birey olarak katmanlarını didiklemiş olacaklardır. Yaşadığımız dönemde böyle bir didiklemeye girişmek herhalde yeni ufuklar açacaktır.



Çağlar Keyder
İletişim Yay.
İst. 1989, 195 s.

İhracatta Avrupa Birliği Standartları ve Türkiye'nin Bu Standartlara Uyumu

Teknolojik gelişmelere paralel olarak yaşanan hızlı değişimler sonucu Pazar olgusu, ticari dengelerin genişlemesi ve entegrasyonların artması pazarlama yöntemlerinin de farklı açılımlar kazanması gerektiğini ortaya koymuştur. Dr. Zübeyde ÖKTEM'in MÜSİAD Yayınlarından çıkan bu eseri de Pazar olgusunda dış ticaretin konumunu Avrupa Birliği Standartları ve Türkiye'nin bu standartlar gözönüne alındığında karşılaştığı uyum problemlerini bir uzman gözüyle değerlendiriyor. MÜSİAD Genel Başkanı Erol YARAR'ın esere yazdığı sunuşta da belirttiği gibi zaten dış ticaretimizin yüzde ellisi Avrupa Birliği ülkeleriyle yapılmaktadır. Hal böyle olunca Avrupa Birliğinde uygulanan standartların bilinmesi, uygulanması, değerlendirilmesi ayrı bir önemi haizdir. Öktem in çalışması bu noktada bir ihtiyacı karşılamaktadır. İhracatın uluslar arası pazarlamadaki yeri ve önemi konusunda bir araştırmayla başlayan eser, uluslar arası pazarlamada kalitenin ve standartların değerlendirmesini yaptıktan sonra, uluslararası pazarlarda karşılaşılan engelleri yakın planda inceliyor. Son olarak da ülkemizde uluslararası pazarlama açısından standartları değerlendiriyor. Yazar, sonuç ve öneriler kısmında, yapılagelenlerden hareketle yapılması gerekenlere vurguda bulunuyor. Üretimin asgari temel gereklilikleri olarak güvenlik, sağlık, çevrenin ve tüketicinin korunması ilkelerinin benimsendiğine işaret ediyor. MÜSİAD bu tür aydınlatıcı yayınlarını sürdürmekle sadece iş dünyasına değil Türk İktisat araştırmacılarına da birer özgün kapı aralıyor.

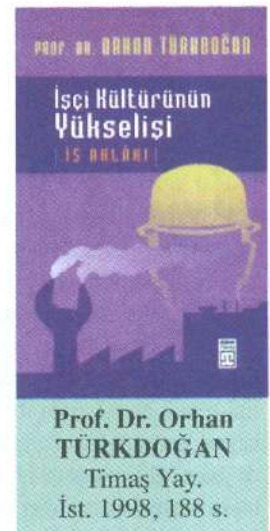


Dr. Zübeyde ÖKTEM
MÜSİAD Yay.
İst. 1998, 141 s.

İşçi Kültürünün Yükselişi

Özellikle 1990 lardan itibaren iş ahlakı üzerine yapılan çalışmalar belli bir yoğunluğa ulaşmıştır. Prof. Dr. Orhan Türkdoğan, yabancı değer yargılarından hareketle yapılacak tesbitlerin yanlışlığına işaret ederek kaleme aldığı ve İşçi Kültürünün Yükselişi adını verdiği çalışmasında genel olarak iş ahlakı üzerinde yapılacak araştırmalarda gerek işçi kesimine, gerekse yöneticilere uygulanacak standartların, insanımızın kendi öz kaynaklarından çıkarılması gerektiğini özenle belirtiyor. Türkdoğan'ın araştırmasında Gebze, Denizli, Akyazı ve Konya olmak üzere dört merkezde küçük ve ortaboy işletmelerde çalışan işçi kesimi üzerinde cemaat ve cemiyet tipleştirmelerine dayalı bir anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Ayrıca, yer yer gözlem ve görüşmeler de yapılarak, işçilerimizin dünya görüşü, değer ve inançlar sistemi, yönetici ve işe bakış açıları yanında, verimlilik, kalite, iş organizasyonu gibi tamamiyle bir işletme kültürünün ana ilkeleri ortaya konulmuş.

Araştırmada deneme grubu olarak da Konya / Kombassantesislerinde çalışan 112 işçi örnekleme yolu ile seçilerek, üzerlerinde anketler uygulanmış ve araştırmanın kapsamı muhteva olarak genişletilmiş. Türkdoğan'ın eseri bir bakıma, işçinin sanayi yöneticisine yönelik bir bakış açısını ortaya koymaktadır. Buna göre, İşçi kültürü, çalışan sınıfın referans çerçevesinin bir ürünü olarak iş yerinde doğmakta ve gelişmektedir. Ancak, bir de sanayi yöneticisinin inanç sistemi, değerler ve dünya görüşünün oluşturduğu bir bakış açısı vardır ki, bu husus da başlı başına bir inceleme konusudur. Dileriz Türkdoğan, araştırmalarını bu sahada da yoğunlaştırıp farklı incelemelere kapılar açılmasına vesile olur.

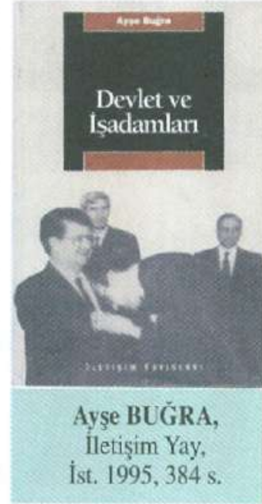


Prof. Dr. Orhan TÜRKDOĞAN
Timaş Yay.
İst. 1998, 188 s.

Devlet ve İşadamları

Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Ayşe Buğra' nın 1994 yılında New York Üniversitesi yayınları arasında İngilizce olarak yayımlanan bu eseri, ikinci baskı olarak 1995 yılında Fikret Adaman çevirisiyle anadilinde basılmış oldu. Kimi kitaplar yurt dışında basılıp yayımlandıktan sonra Türkçeye kazandırılınca kıymeti artıyor sanki. Bu kitap da aynı serüveni yaşamış olacak ki, kısa bir zamanda tükenen kitaplar arasına giriverdi.

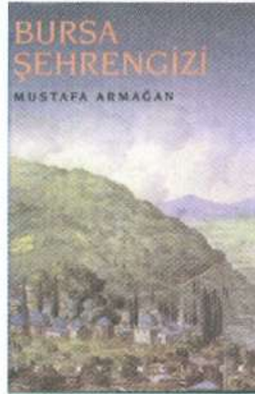
Ayşe Buğra, Cumhuriyet döneminde yerli seçkinler sınıfının ortaya çıkışını ve devletin böyle bir sınıf üzerinde kol kanat germe serüvenini anlattığı bu çalışmasında toplumsal kökenler üzerinde de duruyor. Yazarın temel tezi, piyasa ekonomisinin kuramsal çerçevesinin ve girişimcilik ruhunun, evrensel bir rasyonel davranış tarzını izleyerek kendiliğinden oluşmadıkları ve ekonominin genel işleyişini kavrama yolunda mutlaka toplumsal özelliklerin de gözönünde bulundurulması gerektiği üzerinde yoğunlaşıyor. Toplumsal özellikler mercek altına alındığında Türkiye özel sektörünün tarihi gelişimi içinde işadamlarının toplumsal katmanları sözkonusu ediliyor. Galata Bankerleri'nden Genç Türkiye Cumhuriyeti'nin yetiştirilmiş işadamlarına uzanan yolda rüzgarın ne yönde estiğini daha net anlamak için Buğra'nın bu çalışmasının özellikle örneklemeleri açısından iyi bir referans niteliği taşıdığı kanısındayım. Bağlantıları yerli yerine oturtma açısından temel tezleri getirip bıraktığı nokta da acaba böyle mi sorusunu da unutmadan yapılacak bir okuma meraklısına farklı temel tezler de gösterebilecektir.



Ayşe BUĞRA,
İletişim Yay,
İst. 1995, 384 s.

Bursa Şehrengizi

Ünlü yazar İtalo Calvino, Görünmez Kentler adını taşıyan kitabında Kent geçmişini dile vurmaz der ve kentlerin geçmişinin bir elin çizgileri gibi içinde barındığını söyler. Bursa Şehri de tarihini dile vurmayan fakat içinde bir mutena görüntü gibi barındıran özelliğiyle belki de üzerinde yazılmayı, konuşulmayı en hakeden şehirlerimizden biridir. Kendisi de bir Bursa tutkunu olan Mustafa Armağan yayımladığı Bursa Şehrengizinde bunu başarmış. Bunun gerekçesini yaşanmış bir geçmiş zamana bağlayan yazar; söze şöyle devam ediyor: Geçmiş zaman, yalnızca saatin zembereğinde başlayıp orada bitmiş olan bir masal değildir. Değilmi ki bir defa varolmuştur, o zamanlar, hatıralara, şiirlere, duygulara, sayfalara, taşa, mermere, toprağa, çiniye, minareye, kubbeye, köprü ve yollara, ağaç ve kuşlara suya, surlara, ilahi ve şiire ve daha kimbilir hangi eşyaya ve hangi mahrem hafızaya bir kere sinmiştir, o bizim normal zamanımızın haricinde ayrı bir varlık kazanmıştır . Bursa şehrini tarihi, mirası, geleceğe uzanan bugünüyle değerlendiren bu eserin en hoş tarafı sıcak, içten bir denemeler yumağı olmasında yatıyor. Bir şehrin esrarına içerden vakıf olmak isteyenlere birebir bir çalışma.



Mustafa ARMAĞAN
İz Yay,
İst. 1998, 216 s

İstanbul'un Finans Tarihi-1

İstanbul Belediyesi Kültür İşleri Daire Başkanlığı'nın yayın hamlesi içinde bir dizi halinde gerçekleştirilen İstanbul Araştırmaları çok yönlü olarak sürüyor. Bu çok yönlülüğün bir ürünü olarak geçtiğimiz aylarda arşiv belgelerinin taranmasıyla meydana getirilen İstanbul'un Finans Tarihi 1 adını taşıyan derleme kültür dünyamıza kazandırıldı. Gerçekten emek ürünü fakat bir o kadar da titizlik gerektiren bu çalışmaya göz attığımızda konunun uzmanlarınca bütün belgelerin özenle değerlendirildiğini görüyoruz. Osmanlı dönemi esnaf defterlerinde tutulan kayıtların günı ışığına çıkarılmasıyla oluşan eser, geçmiş ticari hayatın boyutlarını örnekler halinde yansıtıyor. Bu çalışmaların devam ettirilerek dönem dönem bütün İstanbul Esnaf defterlerindeki kayıtların gün ışına çıkarılmasını diliyoruz. Böylece gerek araştırmacılar ve gerekse okuyucular için büyük bir referans külliyatı oluşacaktır.



Arşiv Kaynaklarından
Derleme. İst. 1998.
İstanbul Büyükşehir
Belediyesi Yayını

Hazırlayan: Mustafa YALÇIN